BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 1 - 26 Ianuarie 2009

Călin Tatomir

„Criza este un ghinion, dar și o șansă pentru noi”

DOSAR

Soluții pentru administrația publică

MASA ROTUNDĂ

IT-ul și eficiența

FOCUS

Așteptând Palm Pre

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

poți să știi!
Agora MEDIA

SolePAD

SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

2009

CALENDAR

19 februarie 2009	**PLOIEȘTI** (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	**CONSTANȚA** (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	**GALAȚI** (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	**CRAIOVA** (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	**DROBETA TURNU-SEVERIN** (Mehedinți și Gorj)
12 mai	**BAIA MARE** (Maramureș și Satu-Mare)
14 mai	**SUCEAVA** (Suceava și Botoșani)
9 iunie	**TIMIȘOARA** (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	**ARAD** (Arad și Hunedoara)
7 iulie	**PITEȘTI** (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	**SIBIU** (Sibiu și Alba)
16 septembrie	**CLUJ-NAPOCA** (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	**ORADEA** (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	**BRAȘOV** (Brașov și Covasna)
15 octombrie	**TÂRGU-MUREȘ** (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	**BACĂU** (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	**IAȘI** (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	**BUZĂU** (Buzău și Vrancea)

Parteneri media

IT TRENDS · Agora NEWS · Channel REPORT

Înscrieri se pot face la telefon: **021.330.92.82**, pe e-mail: **solepad@agora.ro** și online la adresa: **www.solepad.ro/inregistrare**
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

Continuarea

Dan Iancu, redactor șef

Cinstit să fiu, nu-mi place de fel expresia „un nou început". Consider că toată viața continuăm ce am făcut, ce am acumulat și, fără dubii, totul se amestecă într-un vârtej numit viață. Nu suntem singuri, suntem ființe sociale și depindem unii de alții și de vremurile pe care le trăim.

După acest preambul poetic este evident că susțin continuitatea din activitatea noastră cu această apariție, revista pe care o citiți acum și căreia îi spunem IT TRENDS, pentru a sublinia ce ne propunem să facem. Nu e pentru nimeni vreo surpriză să-i spun că noutățile se află din Internet. Nu mai sunt timpurile telexurilor sau neapărat ale agențiilor de știri care ajung la oameni prin intermediul ziarelor. În acest mileniu al comunicațiilor rapide, simpla relatare a faptelor nu mai este vreo prioritate, pentru că le vei afla mult înaintea hârtiei. O revistă, chiar cu o apariție aproape bilunară (douăzeci și unul de numere pe an) are sarcina de a proceda mai subtil. Vom sugera, prin selecții de știri și comentarii, sensul direcțiilor în care se vor dezvolta diferitele componente ale domeniului TIC și implicațiilor ecomomico-financiare, ce vor urma în legătură cu ele. Din această cauză suntem siguri că alegerea numelui revistei noastre a fost un lucru natural, iar nu unul fortuit sau trendy.

O revistă are sarcina de a sugera, prin selecții de știri, interviuri și comentarii, sensul direcțiilor în care se vor dezvolta diferitele componente ale domeniului TIC.

Scriam mai sus despre continuitate. Agora Media SA are un anumit standard de expertiză cu privire la evaluarea produselor din piață și a diferitelor legături cu mediul de business. Am preferat închiderea a două reviste licențiate Ziff Davis pentru a construi o revistă românească ce va îmbina părți din experiența acumulată cu PC Magazine România, cu platforma din eWeek. De aici continuitatea, iar nu un început, după cum gândesc eu. Practic ne-am pus laolaltă, Bogdan Marchidanu, Elena Liță, Monica Muscă, Cristian Faur, Octavian Fulger și eu, împreună cu colegii noștri Elena Netea, Nicolae Bucur, Marian Teodorescu și Eugen Siliște, pentru a gândi o publicație incitantă deschizătoare de discuții, cu mult mai multe interfețe cu publicul și mult mai aproape de ce considerăm un ideal în materie.

Veți avea prilejul să citiți mai multe interviuri cu oameni importanți din domeniul TIC, mediul de afaceri sau alte activități unde calculatorul reprezintă la oara actuală o necesitate absolută, veți avea plăcerea să urmăriți dezbaterile meselor rotunde organizate de revista noastră cu diferite teme legate de contextul general, dar și de specificul intern, veți putea să urmăriți comentariile unor reputați experți în această lume, poate mult mai rapidă decât cea reală, și veți fi la curent cu cele mai importante evenimente și produse. Nu ne propunem să abordăm tehnic prezentările de produse, oricum nu ar fi loc pentru teste comparative sau fișe exhaustive, ci să vă oferim răspunsuri la întrebări decizionale foarte simple. „Cui, de ce sau care e noutatea" vor fi întrebările la care vom răspunde în materialele ce vi le oferim spre lectură și nu numai.

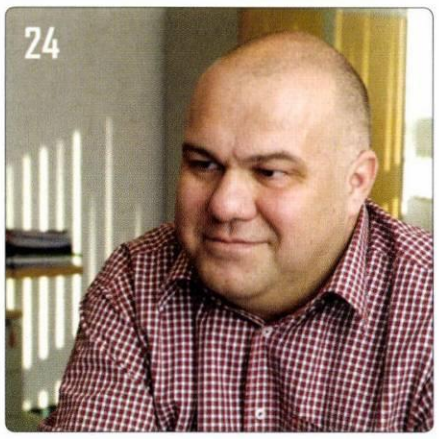
Mulți dintre dumneavoastră se vor întâlni cu revista aceasta la conferințele ATC, la SolePAD, Green IT sau eLiberatica pentru că vom fi un suport activ pentru tot ce organizează Agora Media SA și ne vom implica fără doar și poate în aceste activități pe care le privim ca un tot unitar, desigur fiecare cu specificul ei. Relatările despre aceste evenimente, dar și alcătuirile de dosare sau articole tematice vor fi permanent în atenția redacției. Nu vrem numai să devenim o simplă bibliografie, dar dorim astfel să găsim căi mai ample de comunicare cu publicul ce ne citește, să putem să-l provocăm la discuții constructive și să creăm o comunitate activă în promovarea mult mai implicată a TIC în România. Suntem conștienți că pașii făcuți în acești ani au fost importanți, dar credem sincer că se poate mai mult și, în fond și la urma urmei, este rațiunea noastră de a exista.

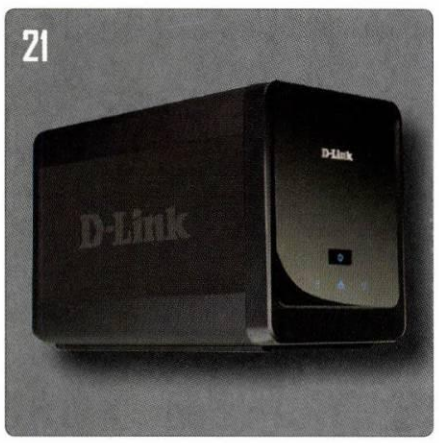
O parcurgere a secțiunilor revistei vă va lămuri mai bine decât acest editorial. Nu doresc să dezvălui aici toate surprizele pe care vi le-am pregătit, pentru că plăcerea va fi a voastră. Vă voi spune totuși câteva cuvinte despre secțiuni pentru o mai bună „indexare". La „Eveniment" e clar, „Focus" se va ocupa de produse și soluții, „Club" e destinat personalităților, „Context" e locul unde vorbim de mediul de afaceri cu predilecție, iar „Stil" vine la urmă precum desertul cu destinderea unor obiecte frumoase, supertehnice și foarte utile, dar nu numai. Vom pregăti un „Special" unor subiecte arzătoare la ordinea zilei, dar această secțiune nu va fi permanentă. Evident, lipsiți de prejudecăți și restricții, autorii opiniilor nu vor fi „cazați" la o anumită secțiune. ■

dan.iancu@agora.ro

IT TRENDS

CUPRINS





EDITORIAL

1 Continuarea

SPECIAL

3 Globalizarea virtualizării
4 Cât de repede virtualizăm?
7 Cerințe noi, opțiuni noi
7 Simplu de la început
8 Quick Migration
8 Scurtă descriere a Hyper-V
9 Diferite scenarii
10 O abordare pragmatică
10 Eficiența ca strategie
12 De ce totuși upgrade?

EVENIMENT

14 Bilanț pozitiv pentru TotalSoft
14 Amenințări electronice în 2009
15 Viitorul e deja bine
17 Sfârșit de mandat
18 Televizoare Full-HD super eficiente
18 Certificat EPEAT no. 1000
18 Reducere cu 90% a amprentei de carbon
18 Apple a lansat cel mai verde laptop
19 AutoCAD adaptat pentru România
19 FICO Score prin Biroul de Credit
19 O nouă facilitate pe www.e-licitatie.ro

FOCUS

20 Așteptând Palm Pre
21 Mini server, maxi view
22 Tehnologia „honeypot”
23 Un altfel de Pompei

CLUB

24 Obiectiv de rang zero: echipa și partenerii
28 CISCO și colaborarea inteligentă

CONTEXT

30 O țară de IMM-uri
34 Un an cu efecte negative moderate

DOSAR

36 România în pași IT către Schengen
37 Corelarea informațiilor la ANAF
38 Sectorul 2 alege externalizarea
39 Managementul performanței în administrație

MASA ROTUNDĂ

41 IT-ul și eficiența

STIL

46 Samsung Pico Projector MBP200
46 Camere video la purtător
46 Camera HD subacvatică
47 Apple MacBook Pro
47 Notebook-urile Sony VAIO seria P
48 Calendar

OPINII

13 Leșin cu optimism pe buze
16 Dincolo de criză
27 An bogat, An sărac
33 Telefonia în 2009
40 IT&C-ul, criza și conspirațiile globale

Globalizarea virtualizării

Într-un moment economic dificil, economia utilizării resurselor făcută nu printr-o tăiere brutală, ci prin abordarea unor soluții noi în gestionarea lor, e principalul loc unde factorii de decizie dintr-o companie se vor concentra și în același timp pot dovedi un nivel ridicat de înțelegere a situației existente.

Prezența pe piața de IT a HYPER-V în rețelele, ce folosesc pachete Microsoft Windows Server 2008, nu e numai o necesitate impusă de evoluția tehnologică firească a acestui început de mileniu, ci și o democratizare a unor abordări firești până în prezent doar marilor companii.

O competiție în acestă zonă va ridica numărul de beneficiari și va da un impuls așteptat de foarte multă lume din domeniu. Doresc să menționez două aspecte care mie îmi par foarte importante. Primul este simplitatea sau mai bine spus naturalețea interfeței față de nivelul ridicat tehnologic, iar al doilea este un raport bun calitate/preț, fără de care nu am fi vorbit despre acest subiect în acest amplu articol. Mai sunt multe altele ce le veți găsi în paginile ce urmează și mai ales în interesanta discuție cu care debutează această secțiune.

Acest dosar special se dorește a fi un cârlig pentru cei care sunt interesați, dar și pentru aceia care nu au folosit până acum o asemenea soluție tehnologică. Discuțiile despre beneficiile utilizării HYPER-V pot fi mult mai ample și desigur vor avea loc la prezentările din conferințele ATC sau din altă parte.

Paginile secțiunii Special au fost realizate de Cristian Faur și Octavian Fulger

Dan Iancu

Cât de repede virtualizăm?

de *Cristian Faur*

România a devenit o țintă predilectă pentru outsourcing. Ce legătură are outsourcing-ul din România cu virtualizarea? Externalizarea serviciilor poate obține avantaje imense folosind virtualizarea. Doi oameni adânc implicați în fenomen ne-au explicat mai multe despre tehnologie, impactul și viitorul ei.

Gabriel Nicolaescu, Server & Tools Business Group Lead, Microsoft România

În calitatea sa de Server & Tools Business Group Lead la Microsoft România, Gabriel Nicolaescu are ca principale atribuții parteneriatul cu echipele de vânzări pentru dezvoltarea diviziei Server and Tools în țară și pentru îmbunătățirea poziției strategice pe piață a produselor Core Infrastructure și Application Platform. Înainte, poziția sa a fost aceea de coordonare a echipei de vânzări din zona mid market. Gabriel Nicolaescu s-a alăturat Microsoft în 1999, pe postul de Channel Manager, inițializând programe largi de contact cu partenerii și clienții, precum Microsoft for Partners, TechNet și alte programe specifice canalelor de distribuție. După care a devenit Partner Account Manager pentru ISV (pentru venituri din SQL), pentru încurajarea adoptării .Net și pentru recrutarea de parteneri competitivi. Înainte de a veni la Microsoft, Gabriel Nicolaescu a supervizat lansarea și dezvoltarea unei companii de IT din Timișoara.

IT TRENDS: *Care sunt principalele beneficii ale virtualizării?*

Steven Adler: Există trei mari avantaje la folosirea virtualizării: unul este acela că această tehnologie servește ca instrument de consolidare de server și de reducere a costurilor. Al doilea beneficiu este agilitatea, faptul că permite instalarea mai rapidă a programelor și serviciilor, iar al treilea avantaj este cel legat de business continuity, pentru că virtualizarea îți lasă la dispoziție mai multe opțiuni pentru scenarii de tip disaster recovery. Și nici nu mai trebuie să cumperi atâta hardware ca în alte abordări ale acestei situații.

IT TRENDS: *Cam de cât training este nevoie pentru ca oamenii să poată lucra cu virtualizarea într-o manieră comprehensivă și productivă?*

SA: La această întrebare se poate răspunde în două moduri. În primul rând, la fel ca multe alte produse Microsoft, această tehnologie face foarte facilă instalarea și lansarea de aplicații și tehnologii. Interfețe de utilizator foarte ușor de folosit și instrumente de scripting și management foarte bune. Cea de-a doua parte a răspunsului este că întotdeauna este nevoie de planificare foarte bună în ceea ce privește modul cum vrei să folosești virtualizarea, ce aplicații vrei să virtualizezi și cum vrei să administrezi toate acestea. De aceea, este foarte important să te uiți în multe alte locuri, de exemplu, să vezi dacă ai reușit să ajungi la un grad mare de disponibilitate într-un mediu fizic. Deci, nu este vorba doar de o combinație de tehnologii, este vorba și despre oamenii implicați în proces. Ai nevoie de training specific astfel încât oamenii să poată să administreze și să păstreze la zi sisteme, să le configureze corect, să urmeze pașii potriviți în proces, să știe să urmeze indicații precum Microsoft Operations Framework, să dai oamenilor cunoștințele ca să poată pune în aplicare setul potrivit de procese pentru a administra platforma în mod eficient. De exemplu, dacă toți oamenii din lume și-ar administra sistemele cu Windows cu aceeași disciplină

cu care și le administrează pe cele cu IBM Mainframe, nu s-ar mai discuta atât despre stabilitatea platformei Windows.

IT TRENDS: *Virtualizarea ajută la reducerea Total Cost of Ownership. Adevărat sau fals?*

SA: Există mai multe modalitați prin care virtualizarea ajută la reducerea TCO. Una dintre ele este reducerea cheltuielilor pentru spațiu și facilități, a consumului de energie, a utilizării de aparatură, a acestui gen de cheltuieli. Acestea sunt, practic, un fel de cheltuieli fixe, clasice, vizibile care se reduc prin folosirea virtualizării. Partea importantă, dacă vrei cu adevărat să ajungi la reduceri de TCO pe termen lung, pe lângă cheltuielile curente, este automatizarea procesului de management. Și este vorba de exact același tip de procese, indiferent de ce administrezi, fie că e vorba de un mediu fizic, fie că este vorba de un mediu virtual. Dacă am o mie de calculatoare fizice și le virtualizez mâine, sigur, mi-am redus cerințele harware, mi-am redus costurile pentru centrul de date, mi-am redus consumul de energie pentru răcire și mi-am redus cheltuielile pentru administrarea de hardware. Dar tot trebuie să administrez o mie de sisteme. Până când nu îmi automatizez procesele de management, nu am să reușesc să ajung la reduceri de TCO pe termen lung.

Gabriel Nicolaescu: Eu cred că TCO este un factor foarte important pe termen scurt, dintr-o perspectivă restrânsă a IT-ului: reducerea costului. Dar mai mult de atat, marea provocare pentru IT în ziua de astăzi nu este numai aceea de a reduce costurile. Cea mai importantă sarcină este aceea de a îmbunătăți capacitatea și viteza de răspuns a organizatiei la cererile de schimbare din partea managerilor. Departamentul IT poate oferi unei companii capacitatea de a fi mai agilă, mai competitivă, capacitatea de a răspunde rapid schimbărilor. În economia de azi, acesta este factorul cheie pentru succesul unei companii. Pentru ca o companie să fie agilă, departamentul IT trebuie să fie foarte flexibil. Mult mai flexibil decât până acum. Gartner spune că în patru ani (2012) IT-ul va deveni cel mai important factor de diferențiere între marile companii în privința succesului sau eșecului în piață. De aceea, este foarte important ca organizațiile să realizeze că IT-ul este o componentă strategică, nu este legată numai de cost, și ca rezultatul investitiei IT este agilitatea companiei. Până azi, instalam sistemul de operare direct pe harware și instalam programele pe sistemul de operare. Există azi o conexiune foarte strânsă între aceste componente. Ce înseamnă asta? înseamnă că o schimbare în orice punct afectează întregul, adică lipsă de flexibilitate. Pentru a schimba ceva într-un angrenaj mare, ai nevoie de foarte multă muncă. Ești legat spre exemplu de decizii și investiții pe care le-ai făcut acum un an sau doi ani când ai dimensionat capacitatea serverului, și ai luat decizii în cursul instalării programelor. Dacă ai putea face schimbări mai ușor, vei avea flexibilitate și capacitate de răspuns rapid, iar virtualizarea este exact răspunsul de care companiile au nevoie astăzi. Ea dă posibilitatea celor de la IT să răspundă nevoii de schimbare pe loc. Aceasta este adevărata valoare a virtualizării suplimentară reducerii costurilor hardware, de consum de curent și efort de întreținere în datacenter.

Steven Adler, Enterprise Technology Strategist, Microsoft EMEA

Steven Adler a fost Senior Security Strategist în Grupul Trustworthy Computing EMEA, susținând Inițiativa Trustworthy Computing în regiune. El s-a ocupat de diferite traininguri pentru clienți și parteneri legate de principiile Securității Informației. A reprezentat Microsoft la numeroase evenimente pentru presă și pentru analiștii industriei IT.

A ocupat o serie de poziții la Microsoft Corp în Redmond, inclusiv în managementul de programe și produs. Ca membru al diviziei Windows Server Product Marketing, s-a ocupat de planificarea Windows Datacenter Server, coordonând relația cu analiștii IT. A fost de asemenea implicat în evenimentele de lansare a Windows 2000 și Windows 2000 Datacenter.

Steven a fost totodată program manager în proiectul Windows 2000. A făcut parte din echipa de design Active Directory și a fost responsabil pentru Active Directory diagnostic și management, localizare și particularitățile de recuperare a dezastrelor.

IT TRENDS: *Este vorba de tendințe mai degrabă legate de infrastructură, adică de hardware, sau de soluții de software pentru afaceri, gen Business Intelligence?*

GN: Este vorba de infrastructură software cu costuri hardware minime. Ne trebuie o fundație foarte solidă pentru a ajunge la un sistem IT foarte agil și flexibil care să poată susține o soluție de Business Intelligence sau o soluție de colaborare pe care compania să o opereze pe piață. O companie, în acest mediu impredictibil, trebuie să fie capabilă să ia decizii pe loc. Managerul IT nu are de unde să știe exact care vor fi nevoile de IT pentru companie într-un an sau doi. Dacă iei decizii IT bazându-te pe presupuneri, s-ar putea să greșești în condițiile date. De aceea este foarte important ca respectiva companie să aibă o infrastructrură IT flexibilă pentru a putea susține respectivele sisteme BI, spre exemplu, pentru a putea susține eventualele momente de încărcare maximă și pentru a schimba ușor fluxuri de documente sau a adopta noi procese interne ori de câte ori managementul cere schimbare.

SA: Foarte interesantă ideea. Unul dintre lucrurile pe care le-am făcut noi la Microsoft a fost să creăm Infrastructure Optimization Model, care caracterizează organizațiile IT în funcție de gradul lor de maturitate. Și în acest model găsești caracterizări precum infrastructură de bază, standard, raționalizată și dinamică. Practic, într-o organizație cu infrastructură de bază, IT-ul este văzut ca un centru de cost. Într-o organizație dinamică, IT-ul este văzut ca un element care permite afacerii să meargă, un motor de business, un „business enabler", unul care permite organizației să dezvolte și să lanseze aplicații foarte rapid.

Ceea ce vrea să spună Gabriel este că IT-ul este important din punctul de vedere al infrastructurii, pentru a putea conferi agilitate. Dar problema este cât de repede poate răspunde IT-ul nevoilor de business ale organizației. De exemplu, pentru a putea fi capabili să folosim BI pentru a identifica tendințe și pentru a putea dezvolta produse și servicii care să se încadreze în respectivele tendințe. Și putem găsi câteva exemple exact despre asta dacă ne uităm la piața serviciilor financiare și a instrumentelor folosite acolo pentru identificarea tranzacțiilor frauduloase cu carduri de credit. Nu poți face asta fără să te folosești de IT. Un alt exemplu, mai de sezon, că tot suntem în perioada Sărbătorilor, este cât de repede îmi pot extinde capacitatea site-ului meu online de retail pentru a putea face față unui număr mai mare de tranzacții. Deci, este vorba de agilitatea pe care o suportă infrastructura pentru a permite organizației să dezvolte aceste produse și servicii.

Este foarte important ca respectiva companie să aibă o infrastructrură IT flexibilă pentru a putea susține respectivele sisteme BI, pentru a putea susține eventualele momente de încărcare maximă.

GN: Există exemple și mai radicale. În această perioadă, putem observa o mulțime de fuziuni și achiziții între companii. Pentru a putea beneficia de cea mai mare valoare dintr-o achiziție sau fuziune, trebuie să integrezi cele două companii. Cât de repede și cât de bine integrezi procesele de afaceri ale celor două companii depinde foarte mult de IT. Cu flexibilitate din partea companiei tale, o poți absorbi pe cealaltă mai rapid. Dacă nu ai flexibilitate, pierzi mult din valoare, și nu e vorba doar de reduceri sau de tăieri din TCO, ci de capacitatea de a fructifica oportunități.

IT TRENDS: *Nu prea există companii care să-și permită să-și înnoiască toată infrastructura odată. Cum facilitează virtualizarea colaborarea dintre sisteme și aplicații legacy și cele noi?*

SA: Virtualizarea este o soluție foarte bună la o parte din aceste probleme. De exemplu, mulți clienți încă folosesc aplicații legacy și problema este că ei s-ar putea să nu mai reușească să-și facă service la hardware pentru că piesele de schimb ori nu se mai găsesc, ori sunt prea scumpe. Așa că poți să virtualizezi aceste aplicații mai vechi și le poți folosi pe hardware nou. Ceea ce s-ar putea obține din asta este în primul rând performanțe sporite din partea acestor aplicații, de vreme ce noile componente sunt mai rapide decât cele vechi. Deci, virtualizarea joacă un rol foarte util în rezolvarea unor astfel de probleme permițând aplicațiilor vechi să ruleze pe platforme noi. Din punctul de vedere al infrastructurii, nimic nu se schimbă, ai același suport pentru rețea, același suport pentru stocare, toate acestea. Nu pierzi funcționalitate atunci când virtualizezi un mediu vechi și ai o mulțime de avantaje din asta.

Singurul lucru de care mulți clienți trebuie să fie conștienți este că ei folosesc prea des aplicații vechi care nu mai sunt suportate de ISV sau le rulează pe hardware pentru care pur și simplu nu mai găsești piese de schimb. Acei clienți se blochează singuri pe un drum de pe care este foarte greu să iasă în momentul în care doresc să schimbe aplicația. Un exemplu de astfel de situație ar fi cel din Marea Britanie, unde s-a propus, în noul proiect de buget, schimbarea taxei pe valoarea adăugată. Dacă aveai o aplicație veche cu care îți conduceai afacerea și pe care o foloseai să calculezi taxa, s-ar putea să fie dificil de acum încolo să păstrezi respectiva aplicație. Și poate că ISV-ul care a scris respectiva aplicație nici nu mai există sau poate că programatorii care au creat-o s-au retras din branșă, oricum, ar fi foarte greu să rămâi cu aceeași aplicație. Așa că organizațiile ar trebui să-și dea interesul și să se asigure că aplicațiile lor funcționează pe platforme suportate de la mai mulți furnizori.

Singurul lucru de care mulți clienți trebuie să fie conștienți este că ei folosesc prea des aplicații vechi care nu mai sunt suportate de ISV sau le rulează pe hardware pentru care pur și simplu nu mai găsești piese de schimb.

GN: Un alt aspect al virtualizării este capacitatea de a refolosi investițiile pe care le-ai făcut în IT. Virtualizarea de la Microsoft, asigură fundația pentru reutilizarea investițiilor precedente. Toate programele și licențele pe care le-ai achiziționat în trecut pentru datacenter le poți trece din mediul fizic în mediul virtual. Nu trebuie să cumperi totul din nou, le poți folosi pe cele vechi, într-o manieră mult mai eficientă. ■

Cerințe noi, opțiuni noi

Principalul rol al virtualizării este de a economisi resursele serverelor. Folosind virtualizarea nu doar eficientizăm utilizarea resurselor hardware, dar scădem și costurile finale. Practic, eficientizând utilizarea resurselor hardware facem o economie considerabilă. Pentru o mai ușoară înțelegere a beneficiilor aduse de virtualizare considerați astfel: un server pentru e-mail, un server pentru baze de date și încă un server pentru partajarea fișierelor.

Aceasta înseamnă că trebuie să plătim bani pentru 3 servere, în cazul în care nu folosim virtualizare, plus banii pentru sistemele de operare și toate soft-urile folosite. Adoptând virtualizarea reducem cheltuielile exact cu două servere și va fi nevoie doar de un server capabil de virtualizare asistată hardware ce va rula simultan toate 3 sistemele de operare. Dar acesta a fost doar un exemplu brut, pus doar pentru a înțelege mai ușor ce se poate face cu virtualizarea. Flexibilitatea pe care o pune la dispoziție nu se rezumă doar la atât.

În zilele noastre, sistemul de operare se instalează direct într-un calculator, iar aplicațiile direct în sistemul de operare. Acest lucru face ca durata de viață a sistemului de operare să fie dictată de compatibilitatea dintre aplicații și a acestora cu sistemul de operare însuși. Toate aceste necesități de compatibilitate a unei aplicații cu alta duc într-un final la inflexibilitate. Ideal ar fi ca pe un sistem de operare să existe o singură aplicație. Astfel, aceasta nu ar mai fi încetinită de restul proceselor ce rulează în paralel și folosesc chiar și din resursele ce i-ar fi necesare uneia dintre aplicații. Să luăm spre exemplu serverul de mail, acesta ar putea fi încetinit și traficul e-mail-urilor și el îngreunat dacă în același sistem de operare ar rula și o aplicație de partajare a fișierelor.

Acest lucru evident nu se va întâmpla tot timpul, însă în momentele în care există un trafic de fișiere foarte mare, utilizarea procesorului de către aplicația de partajare ar face ca serverul de mail să nu mai aibă prea multe procente libere pentru a lucra la parametri normali. Aspectul ce privește utilizarea prea mare a resurselor hardware este dustul de rar întâlnită, cea mai mare problemă fiind în general legată de incompatibilitatea și inflexibilitatea oferită de mai multe aplicații în același sistem de operare. Câștigul oferit de virtualizare este evident. Practic o aplicație este separată de cealaltă, dacă se dorește bineînțeles. Și în așa fel se ajunge să nu mai depindă întregul sistem de buna funcționare a uneia dintre aplicații. În majoritatea cazurilor, când o aplicație are probleme celelalte aplicații devin inaccesibile dacă se lucrează la repararea problemelor celei detectate. ■

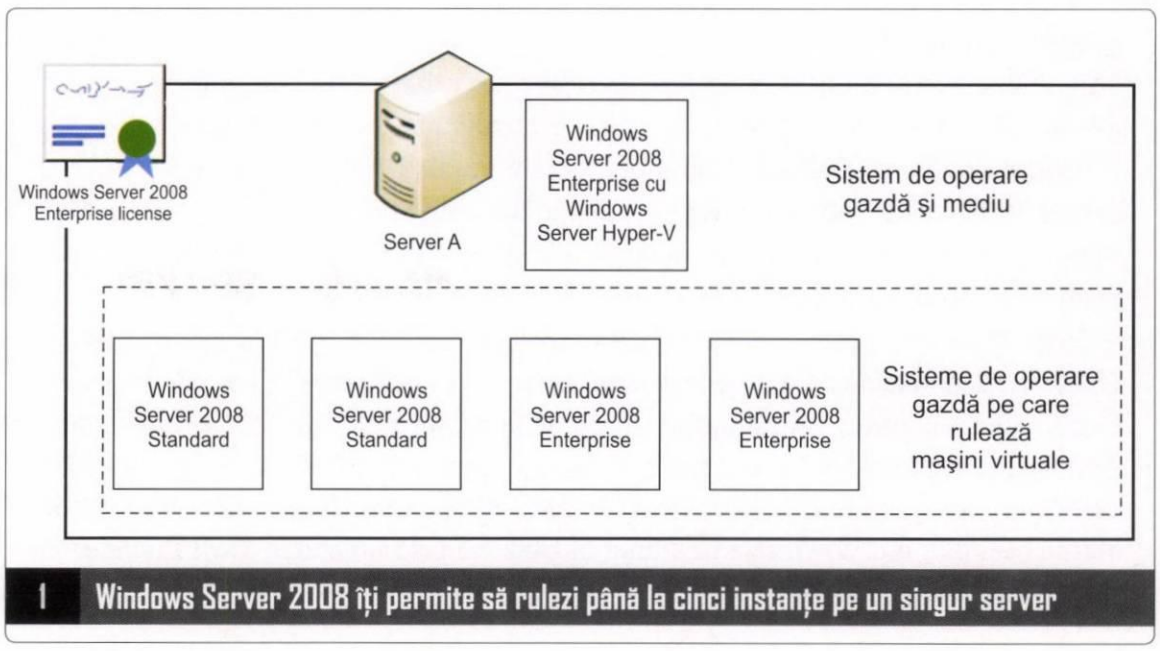
Simplu de la început

Licențierea simplificată din Windows Server 2008 Enterprise și Datacenter permite clienților să ruleze simultan mai multe sisteme de operare Windows Server 2008 pe același server fizic folosind o singură licență. Așa se pot economisi banii ce de obicei se cheltuiau pe nenumăratele licențe și e și mai ușor să ții urma licențelor sistemelor de operare „guest".

Licențierea Windows Server 2008 Enterprise

Pentru a profita de avantajele aduse de virtualizare, o singură licență de Windows Server 2008 Enterprise îți permite să rulezi simultan același sistem de operare pe un singur server. Fiecare licență de Windows Server 2008 Enterprise îți permite să îl rulezi ca sistem de operare gazdă o singură dată și simultan până la 4 sisteme de operare Windows Server 2008 Enterprise „guest" în mediul virtual. Dacă totuși nu este nevoie chiar de 4 versiuni de Enterprise, se pot rula în locul lor versiunile Standard. În schema de mai jos se poate vedea că serverul A rulează de 5 ori sistemul de operarea Windows Server 2008.

Sistemul de operare gazdă este rulat pe serverul A este Windows Server 2008 Enterprise. Două dintre sistemele de operare „guest" sunt Windows Server 2008 Standard și celelalte două sunt Windows Server 2008 Enterprise. Fiindu-i atribuită o licență de Windows Server 2008 Enterprise, serverului A îi este permis să folosească simultan 5 sisteme de operare, unul gazdă și 4 „guest". (Schema 1)



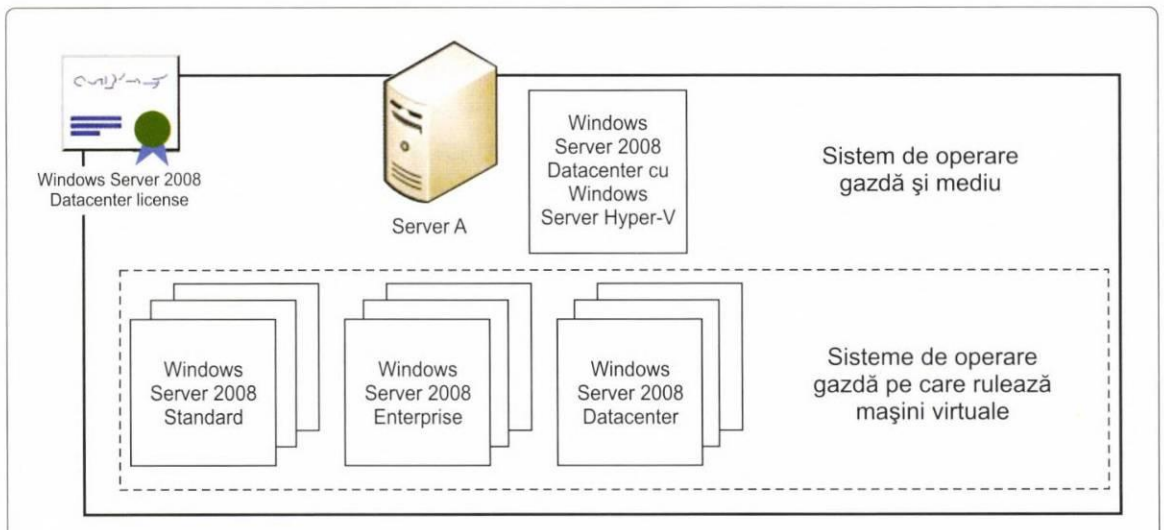
1 Windows Server 2008 îți permite să rulezi până la cinci instanțe pe un singur server

Licențierea Windows Server 2008 Datacenter

Pentru a ajuta și mai mult la consolidarea avantajelor aduse de virtualizare, licența de Windows Server 2008 Datacenter îți permite să îl rulezi de câte ori dorești în mediul virtual. Fiecare server este licențiat în funcție de numărul de procesoare fizice. Numărul de procesoare virtuale nu este relevant în sistemul de licențiere al variantei Datacenter. Odată ce a fost determinat numărul de procesoare și numărul de licențe necesare se poate rula o singură dată Windows Server 2008 Datacenter ca sistem de operare gazdă și de oricâte ori se dorește ca sistem de operare „guest".

În figura de mai sus se poate vedea că sistemul de operare gazdă este Windows Server 2008, iar virtual rulează de 3 ori Windows Server 2008 Standard, de 3 ori Windows Server 2008 Enterprise și de 3 ori Windows Server 2008 Datacenter. Bineînțeles, flexibilitatea licențierii face posibilă rularea simultană a nenumărate sistemule de operare, fără a mai exista o limită ca în cazul Enterprise. (Schema 2)

Trebuie precizat faptul că Windows Server 2008 pentru sistemele cu Itanium includ aceleași drepturi, chiar dacă Hyper-V nu este disponibil pentru aceste sisteme. În astfel de cazuri se pot folosi alte produse de virtualizare fără niciun fel de efect asupra licenței. În concluzie, nu este neapărată folosirea lui Hyper-V pe aceste sisteme pentru a dispune de posibilitatea de a rula nenumărate sisteme de operare „guest". Mai trebuie menționat că deși licențierea se face în funcție de numărul de procesoare, Windows Server 2008 Client Access Licenses (CALs) sunt în continuare necesare pentru a acesa sistemele de operare instalate. ■



2 Datacenter îți permite să rulezi un număr nelimitat de instanțe pe un serevr

Quick Migration

Quick Migration oferă posibilitatea de a muta un computer virtual (virtual machine) de la un server la altul în același cluster fără perturbări. Quick Migration poate fi folosit atât pentru mutări planificate, cât și pentru mutări urgente neprevăzute.

Pentru a putea rula, Quick Migration necesită ca sistemului de operare Windows Server 2008 să îi fie atribuit rolul de failover clustering pe serverele pe care rulează Hyper-V. Acesta este și motivul pentru care Quick Migration este disponibil doar pentru versiunile Enterprise și Datacenter.

Quick Migration poate fi implementat în trei feluri. Primul e prin utlizarea System Center Virtual Machine Manager, ce oferă interfață grafică prin intermediul căreia se poate realiza migrarea prin drag-and-drop de la un server la altul în același cluster. Al doilea poate folosi Failover Clusters Manager pentru a inițializa Quick Migration pentru un server virtual dintr-un host în altul din același cluster. Această metodă oferă și cel mai mic downtime.În sfârșit al treilea e prin utilizarea WMI Provider în Windows Server 2008. ■

Scurtă descriere a Hyper-V

Față de Microsoft Virtual Server, Hyper-V folosește un hypervisor ce oferă servicii de abstractizare a hardware-ului pentru sistemul de operare și de asemenea se ocupă și de alocarea resurselor și partiționare.

Acest aspect face ca Hyper-V să se diferențieze și de multe produse din segmentul virtualizării. Toate, începând de la VMWare Server și VMWare Workstation, Parallels, Linux KVM și terminând cu noua ediție a lui SUN, Virtualbox, folosesc o tehnică cunoscută ca virtualizare host-based în care sistemul de operare Windows sau Linux rulează un sub-proces (Virtual Machine Monitor sau VMM) oferit de kernel-ul. Acesta oferă mai departe servicii ce pun la dispoziție procesorul, memoria și alte dispozitive care de asemenea sunt virtuale. Un hypervisor este un layer subțire de abstractizare ce boot-ează pe hardware-ul nativ și oferă câteva din funcțiile kernel-ului sistemului de operare. Restul resurselor sunt apoi abstractizate pentru a rula mai multe sisteme de operare. Marele avantaj al acestei tehnici e rapiditatea și scalabilitatea pentru mediul enterprise. Un dezavantaj e că depinde mult de accelerarea hardware, precum extensiile VT de la Intel și Pacifica de la AMD. Acestea trebuie neapărat să fie prezente în procesoarele Xeon sau Opteron. Un altul ar fi că necesită kernel-uri modificate ale sistemelor de operare și driveri special paravirtualizați pentru a rula în mediul Virtual Machine și pentru a oferi și o îmbunătățire a performanței.

VMWare-urile, folosesc virtualizare software și nu este nevoie de extensiile VT sau Pacifica. Cu toate acestea mediul hardware pe care rulează este mai restrâns întrucât codul sursă nu este la îndemâna oricui. În concluzie dezvoltarea merge mai greu și hard disk-urilor SATA nu le este încă oferit suport în ESX 3. Față de toate aceste inconveniente oferite de un mediu software, Hyper-V poate rula pe orice sistem modern pe care poate folosi Windows 2008 versiunea pe 64 biți. ■

Diferite scenarii

Consolidarea serverelor de producție (Production Server Consolidation) Windows Server Hyper-V permite organizațiilor să își echilibreze încărcarea infrastructurii, a aplicațiilor și a serverelor regionale. Intreprinderile ce folosesc IT-ul își pot îmbunătăți administrarea prin rapiditatea cu care se pot pune „pe picioare" noi servere. Astfel, vechile servere ce rulau în configurația un server = o aplicație pot fi înlocuite cu servere virtuale ce incorporează caracteristici avansate precum management dinamic pentru hardware si failover clustering.

Consolidarea serverelor de producție cu Hyper-V poate aduce beneficii afacerii prin creșterea nivelului de utilizare al hardware-ului și prin reducerea costului de deținere. (Schema 3)

Managementul continuității business-ului (Business continuity management)

Administratorii IT încearcă întotdeauna să găsească metode de a reduce sau de a elimina downtime-ul. Și cum Hyper-V pune la dispoziție metode rapide de a readuce serverele la stadiul normal de funcționare, administratorii se mai pot liniști cât de cât. De asemenea, impactul pe care îl are un downtime, atât planificat cât și întâmplător, este și el redus pentru că practic acesta este micșorat.

Consolidarea serverelor fizice prin rularea de virtual machines reduce foarte mult și numărul de componente ce se pot defecta. Astfel se reduc și costurile de întreținere precum și timpul necesar înlocuirii componentelor.

Pentru recuperare, serverele virtuale pot fi găzduite și pe alte servere fizice, fiind astfel redus downtime-ul necesar pentru migrarea datelor de pe cel defectat. Și cel mai important lucru este posibilitatea de a restaura, rapid și automat, datele virtualizate pe un server virtual de backup, dar numai prin folosirea combinației Quick Migration – Windows Server 2008 Enterprise/Datacenter.

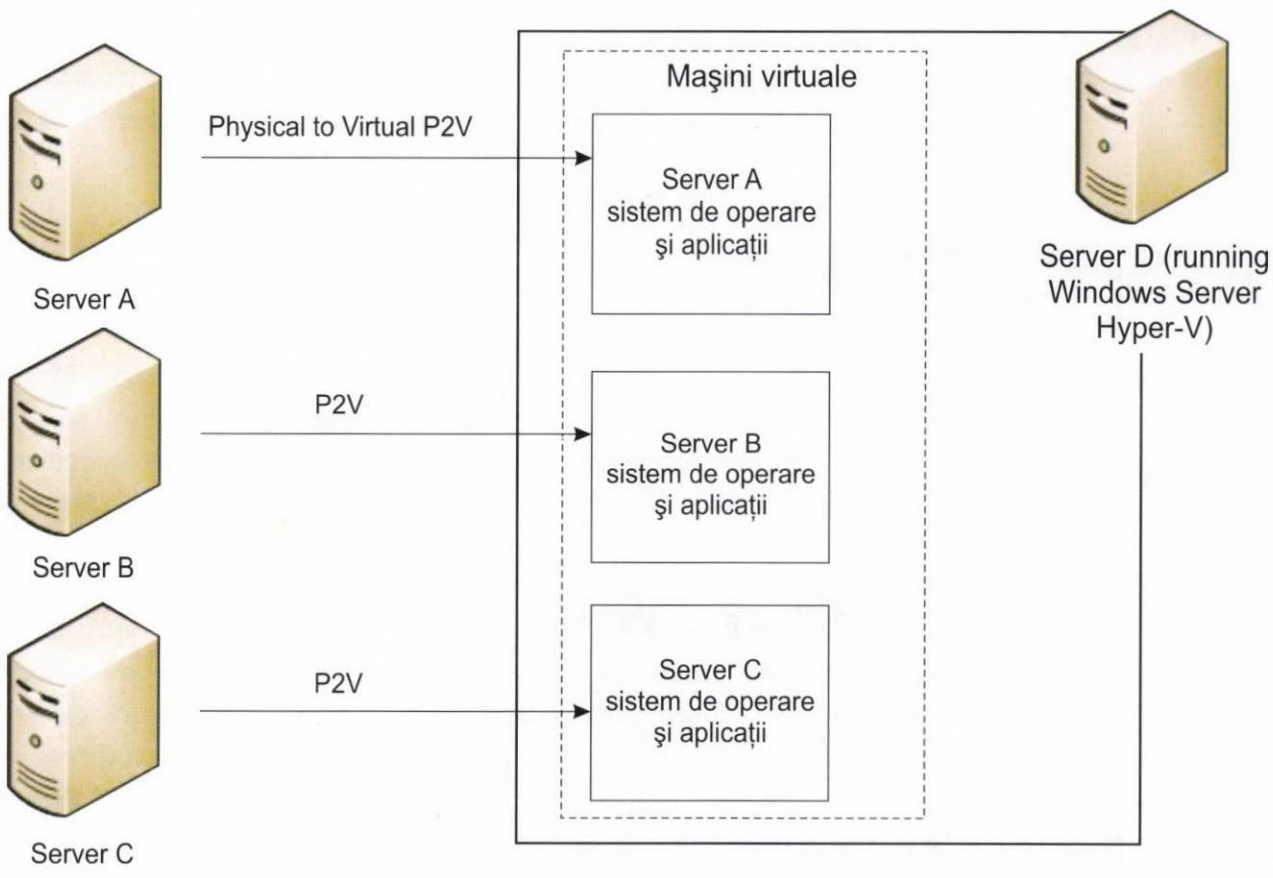
Datacenter-e dinamice (Dynamic data center)

Datacenter-ele se confruntă cu o presiune tot mai mare când vine vorba de optimizarea hardware-ului și a facilităților pentru că trebuie să mențină un anume nivel al performanței. Agilitatea în astfel de situații poate fi sporită evident prin virtualizare și hypervisor-ul din Server 2008 are multe în plus față de alte produse de restul produselor de pe piață. Spre exemplu administratorii pot aloca unui server virtual ce resurse hardware doresc. Astfel se poate face față mult mai ușor nevoilor de schimbare și îmbunătățire. Și cel mai mare avantaj e că totul se poate face transparent fără a avea vreun impact asupra utilizatorilor.

Testarea și dezvoltarea de software (Software test and development)

Virtualizarea oferă companiilor dezvoltatoare de aplicații software foarte multă flexibilitate când vine vorba de testare. Fiind practic totul virtual, nu se mai poate pune problema de incompatibilități între componente și nu mai e nevoie nici de instalarea de nenumărate ori a unui întreg server. Totul se poate face într-un server virtual reducându-se astfel timpul necesar pentru configurarea hardware-ului. Se poate chiar testa pe mai multe servere virtual, dar folosind practic un singur server fizic.

Eficiența este crescută foarte mult datorită necesităților minime de componente. Și cel mai mare impact îl putem deduce ca fiind asupra costului final al testării unui produs software. ■



3 Mai multe servere utilizate sub capacitate sunt consolidate pe un singur server

O abordare pragmatică

Presiunea pe departamentele IT este acum mai mare ca niciodată. Oamenii din spatele infrastructurii sunt presați să administreze și să ofere suport pentru resurse de calcul, transfer și stocare tot mai mari, reducând, totodată, costurile.

Virtualizarea de server, metodă nu nouă, de altfel, cea care permite mai multor mașini virtuale (VM) să ruleze în același timp pe același server fizic, devine metoda poate cea mai populară de satisfacere a acestor cerințe. Desigur, tehnologia a fost cu noi de ceva vreme, dar acum, când organizațiile sunt din ce în ce mai constrânse să reducă cheltuielile cu spațiul și cu echipamentele în centrele de date, tehnicile de convertire a serverelor fizice în mașini virtuale care rulează pe un singur server par să fie redescoperite și apreciate la justa lor valoare. În plus, grație capacității mașinilor virtuale de a-și reveni mult mai rapid decât cele fizice în cazuri de dezastre, acestea fac ca virtualizarea să scadă în timpul în care serverul este din nou funcțional și disponibil.

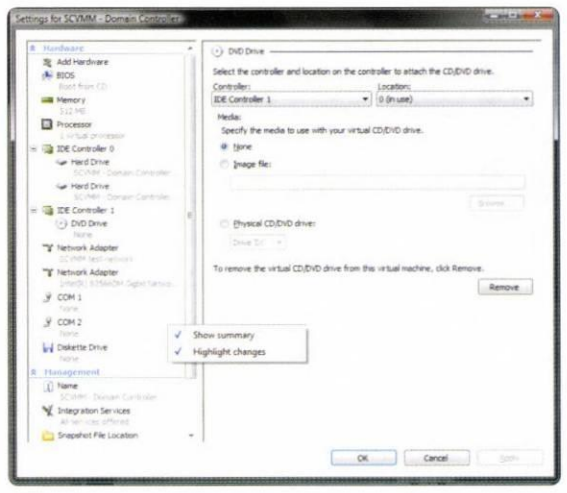
Ca urmare, IDC a estimat că piața serviciilor de virtualizare va crește de la 5,5 miliarde $ cât era în 2006 la 11,7 miliarde $ în 2011, pe măsură ce unitățile cu centre de date vor avea manageri din ce în ce mai preocupați de rezolvarea cerințelor tot mai mari de putere și răcire, dar și a celor de capacitate sporită continuu.

Ca răspuns la această situație, Microsoft a introdus opțiuni avansate de virtualizare în Windows Server® 2008 prin Windows Server Hyper-V™, o tehnologie de virtualizare de generație nouă, pe 64 de biți, care facilitează agilitatea și managementul îmbunătățit atât al componentelor virtuale, cât și al celor fizice. Ca și părți cheie a oricărei strategii de consolidare, soluțiile care folosesc Windows Server Hyper-V cresc gradul de folosire al componentelor și permit organizațiilor să configureze și să aloce rapid servere noi.

Pentru a face managementul mașinilor virtuale și mai ușor, și mai eficient, Microsoft a introdus, de asemenea, Microsoft® System Center Virtual Machine Manager 2007, care îmbunătățește eficiența operațională reducând perioada de timp necesară administrării serverelor individuale și migrației sistemelor fizice pe cele virtuale.

Nu în ultimul rând, Microsoft a simplificat modul de licențiere și de folosire a licențelor pentru Windows Server® 2008 Enterprise și Windows Server® 2008 Datacenter, făcând alocarea de mașini virtuale mai ieftină și simplificând licențele pentru managementul sistemelor de operare.

Practic, este vorba de patru tipuri de valoare adăugată pe care le aduce ca noutăți Windows Server 2008. În primul rând, consolidare de server: reducerea cantității totale și a costului operării de servere prin



maximizarea utilizării de hardware, consolidarea sarcinilor și reducerea costurilor de administrare.

În al doilea rând, managementul de continuitate a afacerii (business continuity management) – cel care reduce impactul timpilor morți prevăzuți sau neprevăzuți și care dă posibilități de recuperare în caz de dezastru cu opțiuni precum cele de migrare rapidă sau clustering. Mediile de dezvoltare și de test vor duce la apariția unor medii mai flexibile și usor de administrat care vor pune în valoare maximă aparatura de test, vor reduce costurile și vor îmbunătăți managementul ciclurilor de viață și capacitatea de acoperire a testelor.

Nu în ultimul rând, centrele dinamice de date vor putea profita de virtualizare pentru a crea infrastructuri mai agile combinate cu noi posibilități de management și permițând mutarea mașinilor virtuale fără afectarea utilizatorilor. ■

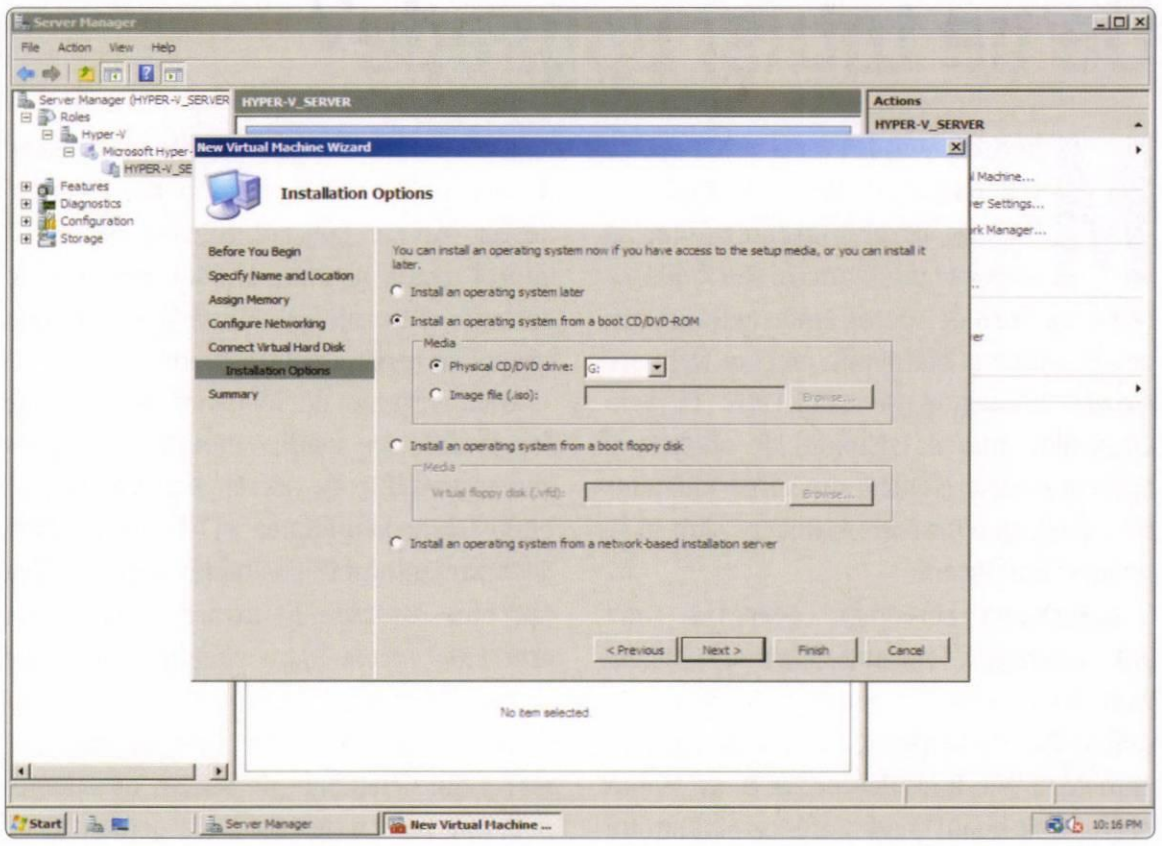
Eficiența ca strategie

Pentru că Windows Server Hyper-V are design pe 64 de biți, rolul de virtualizare trebuie jucat pe ediții de Windows Server 2008 x64. Arhitectura pe 64 de biți poate folosi mult mai multă memorie decât platformele de virtualizare bazate pe arhitecturi x32 – până la 2 TB de RAM pe serverul gazdă. De asemenea, pentru că anumite aplicații sunt disponibile numai în versiuni pe 32 de biți iar altele numai în versiuni pe 64, hypervizorul suportă și sisteme de operare pe 64 de biți, și pe cele pe 32. Atât mașinile virtuale pe 64 de biți, cât și cele pe 32 pot rula împreună pe același server gazdă. Ce înseamnă pentru o organizație suportul pentru x64? Aceasta va putea virtualiza mai multe aplicații care au cerințe mari de memorie și va putea beneficia de cantitatea mai mare de memorie accesibilă în mediul de lucru pe 64 de biți, ceea ce înseamnă, practic, scalabilitate aproape nelimitată pentru mașinile virtuale. Mașinile virtuale găzduite de Windows Server Hyper-V vor putea primi fiecare câte 64 GB de RAM. Mai mult, pentru că Windows Server 2008 Enterprise și Windows Server 2008 Datacenter suportă, ambele, până la 2 TB de RAM pe serverul gazdă, acest lucru înseamnă că mașinile virtuale vor putea beneficia de și mai multă memorie. Mașinile virtuale vor putea, de asemenea, să beneficieze și de pe urma opțiunilor de realocare a resurselor, care pot face ca fiecare mașină virtuală să primească o cantitate variabilă de RAM în funcție de cerințele de moment. Cu această flexibilitate în atribuirea de resurse, sisteme multiple de operare oaspete pot fi consolidate pe o singură gazdă, fiecare rulând aproape fără niciun compromis în privința eficienței. Windows Server Hyper-V folosește un hypervizor pe 64 de biți pentru a furniza o bază sigură și robustă pentru soluțiile de virtualizare. Acest hypervizor este, de fapt, un strat subțire de software

care rezidă între sistemul de operare și hardware. El permite mașinilor virtuale multiple să acceseze memorie fizică și resurse de procesare fără conflicte. Acest hypervizor se folosește de suportul de driver de Windows Server împreună cu tehnologia de virtualizare asistată de hardware care include procesoare folosind tehnologiile Intel VT și AMD-VT. Drept urmare, hypervizorul Windows Server Hyper-V oferă performanțe mari și scalabilitate pentru sistemele de operare găzduite.

Același sistem îmbunătățește, de asemenea, securitatea. El încorporează aceleași principii de design ca și sistemele de operare tip microkernel. În particular, driverii de sistem de operare și alte componente care sunt expuse la atacuri sunt executate la un nivel mai puțin privilegiat, ceea ce înseamnă că un atac asupra unui component sau o defecțiune va avea ca rezultat stricăciuni limitate sau deloc asupra părții centrale. Hypervizorul folosește o abordare similară de design pentru a ajunge la ceea ce se numește Trusted Computing Base (TCB), care nu are driveri proprii (aceștia sunt conținuți în partițiile copil și părinte). Această arhitectură oferă o fundație mai stabilă și mai sigură pentru rularea mașinilor virtuale, în special dacă o comparăm cu platforme de virtualizare bazate pe un hypervizor monolitic – care încorporează driveri hardware în baza de cod a hypervizorului.

Colaborarea dintre opțiunile de virtualizare hardware și componentele de virtualizare software la Windows Server 2008 duc la o platformă de virtualizare foarte performantă. Pentru că hypervizorul Windows Server Hyper-V se folosește de avantajele tehnologiilor Intel VT și AMD-V, o mai mare parte din munca de suport a mai multor sisteme de operare găzduite este desfășurată de hardware și mai puțină de către sistemul de virtualizare și hypervizor. Platformele de virtualizare care se bazează pe emularea software de hardware trebuie să întrerupă frecvent sistemele de operare găzduite pentru a traduce cerințe hardware din mers într-o formă compatibilă cu mediul de virtualizare. Procesoarele Intel VT și AMD-V fac ca această translație din mers să nu mai fie necesară, încorporând extensiile de virtualizare în arhitectura x86. Ceea ce înseamnă că platformele de virtualizare care sunt create pentru aceste tehnologii



au costuri scăzute, iar mașinile virtuale funcționează mai eficient. Windows Server Hyper-V pune la dispoziție capacitatea de a aloca mai multe resurse din partea microprocesorului către o singură mașina virtuală și permite vizualizarea aplicațiilor tip multi-threaded. De asemenea, aceasta pune la dispoziție opțiuni de alocare dinamică de CPU. Această capacitate, combinată cu suportul pentru sisteme găzduite pe 64 de biți și cu până la 64 de procesoare disponibile în Windows Server 2008 Datacenter, fac din Windows Server Hyper-V o platformă scalabilă pentru virtualizare.

Hyper-V vine cu o nouă arhitectură virtualizată I/O pentru performanțe mai mari și costuri mai mici. Este vorba de o arhitectură de partajare de hardware bazată pe un canal de comunicare între partiții cunoscut ca și VMBus. VMBus este un memory bus de mare viteză, tip point-to-point și un mecanism de comunicare între partiții. VMBus este mecanismul pe care mașinile gazdă și cele găzduite îl folosesc pentru a comunica între ele. Cum spuneam mai sus, hypervizorul administrează interacțiunea între sistemul gazdă și mașinile virtuale, dar și cu memoria și procesorul de pe serverul gazdă. De asemenea, discurile, rețelistica, I/O și interacțiunea video hardware sunt și ele administrate de VMBus.

Microsoft® Virtual Server 2005 și Windows Server Hyper-V suportă ambele formatul comun, deschis, VHD pentru stocarea conținutului fișierelor mașinilor virtuale. Aceasta înseamnă că mașinile virtuale existente create în Virtual Server 2005 pot migra către o gazdă cu Windows Server Hyper-V. Administratorii pot crea și administra sarcinile existente în Virtual Server 2005, iar după alocare, le pot muta direct în Windows Server Hyper-V fără nevoia de a crea din nou respectivele mașini virtuale. Acest lucru face ca administratorii să se poată folosi în continuare de investițiile existente în infrastructura virtualizată și să mute respectiva infrastructură pe Windows Server Hyper-V când sunt pregătiți.

Hyper-V poate rula toate sistemele importante de tip x86 în mediul de găzduire virtual, dar și anumite distribuții de Linx. Windows Server Hyper-V suportă mașini virtuale pe 32 și 64 de biți cu Windows, Linux și Linux – Xen. Integrarea lui of Windows Server Hyper-V cu System Center Virtual Machine Manager permite automatizarea rapidă a mașinilor virtuale și un set singular de instrumente de administrare a resurselor, atât fizice cât și virtuale. Virtual Machine Manager se concentrează pe cerințele unice ale mașinilor virtuale și este creat pentru a face posibilă folosirea la maxim a serverelor fizice, managementul centralizat al infrastructurii cu mașini virtuale și crearea rapidă a unor noi mașini virtuale. Practic, opțiunile avansate de virtualizare de la Windows Server Hyper-V și noul model de licențiere duc la economii de timp, bani și le prezența unei platforme dinamice și optimizate pentru server. ■

De ce totuși upgrade?

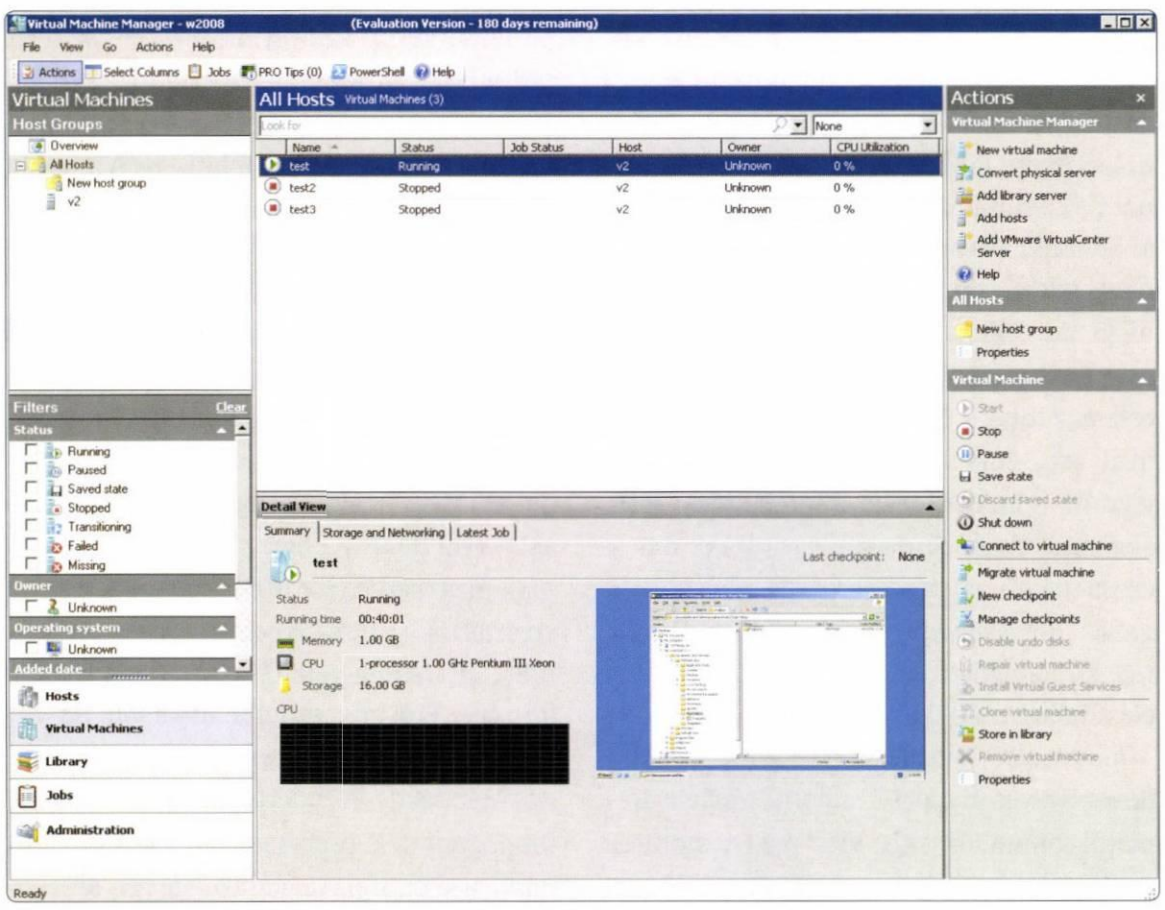
Microsoft Windows Server 2008, cu tehnologiile de Web și virtualizare incluse, permite organizațiilor să crească stabilitatea și flexibilitatea infrastructurii de server. Noile îmbunătățiri de securitate și stabilitate precum Network Access Protection și Read-Only Domain Controller întăresc sistemul de operare și ajută la protejarea mediului serverului pentru a asigura o fundație stabilă pe care să se poată clădi afaceri.

Majoritatea serverelor operează mult sub capacitatea lor, multe dintre ele lăsând cam 80 – 90% din puterea de procesare nefolosită. Cu Hyper-V, soluția de virtualizare de la Windows Server 2008, un singur server fizic poate găzdui munca mai multor servere tip Line of Business. Hyper-V permite organizațiilor să își folosească în mod optim resursele hardware și oferă agilitatea necesară adaptării la cererile IT în schimbare. Noile instrumente de administrare simplifică procesul de punere în funcțiune și permit departamentelor de IT să administreze serverele virtuale cu aceleași instrumente cu care administrau serverele fizice din rețele.

Windows Server 2008 asigură îmbunătățiri și inovații și la Terminal Services, cu soluții precum Terminal Services RemoteApp, care permite utilizatorilor să acceseze aplicațiile individuale, în loc de un desktop de calculator într-o sesiune de Terminal Server. Aceste aplicații rulează pe calculatorul gazdă și trimit numai fereastra de aplicație către utilizator având mai puține cerințe de resurse pentru client.

Noua opțiune de instalare Server Core furnizează un mediu minimalist pentru sarcini specifice de server. Acest lucru îmbunătățește stabilitatea și eficiența, dând departamentului IT posibilitatea de a utiliza mai bine resursele hardware existente. De asemenea, acest lucru simplifică cerințele de management și de administrare a patch-urilor. Pentru că Server Core încarcă cele mai puține elemente de sistem de operare necesare pentru desfășurarea de sarcini de infrastructură, cerințele pentru patch-uri sunt reduse.

Pe măsură ce conținutul Web devine mai bogat și Internetul devine o platformă viabilă pentru aplicațiile de business, serverul Web devine un centru pentru mai multe rețele. IIS 7 furnizează soluții pentru conținut inclusiv media streaming și aplicații Web în Active Server Pages și PHP. Cu o interfață nouă noul design modular de la IIS 7 permite administratorilor să minimizeze suprafața de atac a serverului Web instalând numai componentele de care acesta are nevoie.



Folosirea eficientă a lățimii de bandă are un impact direct asupra productivității utilizatorilor care își desfășoară activitatea în locații diferite și care se bazează pe conexiuni WAN către serverele centrale ale organizației. Noua generație de TCP/IP inclus în Windows Server 2008 asigură performanțe mult îmbunătățite pentru scenarii tip „remote location" cu transfer mai rapid și direcționare mai bună a traficului în rețele.

Odată cu creșterea numărului de utilizatori mobili și de parteneri tip corporate care trebuie să se conecteze la rețeaua organizației, securitatea este mult mai importantă. NAP în Windows Server 2008 ajută la prevenirea accesului la rețea a unor calculatoare nepotrivite și poate verifica starea de sănătate a calculatoarelor care încearcă să se conecteze și le poate obliga să se alinieze la standardele de securitate ale organizației. Windows Server 2008 oferă scalabilitate sporită pentru soluțiile de business cu cerințe mari și ajută sistemele să funcționeze și în timpii morți neplanificați, cu opțiuni de disponibilitate foarte bune. Cu suport pentru sisteme tip „failover cluster", Network Load Balancing, partiționare dinamică de harware, opțiuni robuste de stocare și arhitectură de control avansată, Windows Server 2008 ajută la protejarea în situații tip single-point-of-failure. Alocarea și managementul simplificate ajută organizațiile de orice mărime să profite de aceste opțiuni și să îmbunătățească stabilitatea și disponibilitatea. Companiile au nevoie să partajeze informații cu partenerii și clienții fără a pierde controlul asupra acelor date. Rights Management Services permite organizațiilor să controleze modul cum sunt folosite documentele, inclusiv cine le poate vedea, dacă pot fi printate, chiar și dacă acestea pot fi trimise mai departe sau șterse, atât intern cât și extern.

Windows Server 2008 include Subsystem for UNIX-based Applications (SUA), un mediu Unix pentru mai mulți utilizatori care suportă peste 300 de comenzi de Unix, utilitare și shell scripts. Utilizatorii pot păstra un nume și o parolă pentru domeniile Windows și sistemele Unix, iar datele se sincronizează automat când apar schimbări. ■

Leșin cu optimism pe buze

Bogdan Marchidanu

Criză globală! Care criză? Antreprenorii români sunt printre cei mai optimiști din Europa cu privire la evoluția afacerilor în 2009, potrivit unui studiu realizat de Eurochambres, care pune entuziasmul oamenilor de afaceri locali pe seama procesului de recuperare a decalajului față de celelalte state membre ale UE.

Astfel, România se poziționează pe primul loc în ceea ce privește previziunile oamenilor de afaceri referitor la evoluția companiilor în 2009, 60% din respondenți având o foarte mare încredere în mediul de afaceri. România este urmată de Cipru, Bulgaria, Suedia și Turcia.

„Pentru prima dată în istoria studiului economic, majoritatea întreprinderilor evaluează climatul general de afaceri mai degrabă negativ decât pozitiv. Totuși, 40% din respondenți anticipează un nivel stabil al afacerilor pentru 2009. Situația variază considerabil în marile economii europene. În Italia și Franța, balanța este încă pozitivă, în timp ce «încrederea în afacere» este negativă în Germania, Anglia, Spania și Olanda", se precizează în studiu.

Investitorii români au fost cei mai optimiști dintre cei 70.000 de antreprenori din țările membre ale UE și din statele aspirante la aderare.

Și în ceea ce privește evoluția cifrei de afaceri din 2009, investitorii români au fost cei mai optimiști dintre cei 70.000 de antreprenori din țările membre ale UE și din statele aspirante la aderare intervievate pentru realizarea sondajului.

Astfel, peste 60% din antreprenorii români estimează pentru 2009 afaceri superioare celor din 2008 și 2007. Previziuni optimiste cu privire la acest indicator au majoritatea firmelor din Europa, România fiind imediat urmată de Polonia, Cipru, Slovacia și Croația.

„În ciuda declinului economiei reale, cifra de afaceri este principalul indicator economic pozitiv, indicând o bază de afaceri solidă. Cifre de afaceri pozitive, dar mai scăzute decât în prognoze sunt mai vizibile în țările din afara zonei euro, precum Bulgaria, Polonia, Suedia și România, decât în marile economii ale zonei euro, respectiv Germania și Franța", se precizează în studiu. Un alt indicator analizat îl reprezintă vânzările de pe piața locală, la care România se poziționează pe locul patru între țările cuprinse în studiu.

„Scăderea vânzărilor pe piața locală fluctuează foarte mult, antreprenorii din anumite state anticipează o reducere considerabilă, iar cei din alte state, precum România, Cipru, Slovacia, Suedia și Slovenia, văd doar scăderi limitate", apreciază autorii studiului.

La capitolul forță de muncă, în România și Bulgaria previziunile antreprenorilor sunt cele mai optimiste din Europa, în contextul în care firmele europene evaluează cu multă prudență situația pentru anul următor, cu o cifră a balanței forței de muncă în scădere până la nivelul anului 2002. Acest lucru este explicat prin faptul că rezultatele din 2008 și previziunile pentru 2009 privind afacerile firmelor românești sunt pozitive.

Studiul mai arată că perspectivele investiționale pentru 2009 sunt încă pozitive în Europa însă la un nivel mult scăzut, peste jumătate din antreprenorii chestionați anticipând că nivelurile lor de investiții vor rămâne constante, doar un sfert prognozând investiții mai mari.

În zona euro, planurile de investiții pentru 2009 stagnează, în timp ce companiile din țările non-euro sunt într-o situație puțin mai bună. Și din acest punct de vedere, România ocupă prima poziție, 60% din antreprenorii intervievați având în vedere investiții în 2009 atât în sectorul producției, cât și în cel al serviciilor.

„Toți indicatorii pentru 2009 înregistrează un declin considerabil, așteptările antreprenorilor nu au fost atinse anul acesta, drept urmare scenariul previzionat pentru anul următor este unul mult mai prudent. În special, indicatorul de «capital de încredere» este negativ pentru prima dată în istoria Studiului Economic, în coborâre cu 11,3 puncte. Cifra de afaceri generală înregistrează cea mai spectaculoasă prăbușire, cu o scădere mai pronunțată în prognozele asupra vânzărilor de produse autohtone, decât în vânzările de export", precizează autorii studiului.

Ei apreciază că planurile investiționale pentru anul viitor sunt mai scăzute decât cele pentru 2008, însă investițiile nu se vor opri, peste jumătate din respondenți anticipând niveluri investiționale comparabile pentru 2009. Același lucru este valabil și în privința pieței de muncă, unde peste 60% din repondenți anticipează menținerea forței de muncă în anul următor. ■

bogdan.marchidanu@agora.ro

Bilanț pozitiv pentru TotalSoft

La sfârșitul anului 2008 compania TotalSoft a realizat o cifră de afaceri de 18 milioane euro, din care EBITDA reprezintă aproximativ 3,6 milioane euro. Raportat la perioada similară a anului 2007, TotalSoft a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri și a EBIDTA cu peste 40%. Veniturile companiei, obținute de pe piața românească și din export, au depășit cu mai mult de 10% estimările managementului TotalSoft, făcute la începutul anului 2008.

Cele mai importante venituri ale TotalSoft provin din vânzarea produsului Charisma, care a adus companiei mai mult de jumătate din cifra de afaceri, din proiectele de software customizat, dezvoltate atât pentru piața românească cât și pentru cea externă, din vânzarea sistemului de project management Primavera (20%) și din proiecte hardware.

Principalele evenimente ale anului 2008 s-au legat de sistemul Charisma, care a fost completat cu funcționalități și module noi. S-a realizat astfel o integrare completă a soluției CRM de la Microsoft în pachetul

Liviu Dan Drăgan,
Director General, TotalSoft

global de aplicații Charisma și a unui portal de self-service, adoptat de mai mulți jucători din domeniul financiar.

„Sistemul Charisma a făcut și face istorie în domeniul aplicțiilor ERP, lucru pe care îl spun cu realism și obiectivitate. Dezvoltatea generală de aplicații ERP din România s-a făcut și cu ajutorul Charisma, care s-a încăpățânat să concureze cu toate sistemele internaționale și locale. Rezultatele se văd în numărul mare de clienți, peste 300, din care 90% sunt companii private", a declarat Liviu Dan Drăgan, Director General, TotalSoft.

În 2008, TotalSoft s-a clasat cu sistemul Charisma în primii zece furnizori mondiali care dezvoltă software pentru leasing, poziție câștigată pe baza implementărilor și a experienței internaționale în proiecte precum Raiffeisen Leasing (Bulgaria și Albania), BMW Bank și BMW Leasing (Grecia și Rusia), Scania Credit Bulgaria, Tirana Leasing Albania, Balkan Star Bulgaria, NLB Leasing Bulgaria etc.

O altă linie de business importantă pentru TotalSoft este cea de project management, care a înregistrat o creștere deosebită prin continuarea unor proiecte începute în anii anteriori, precum Petrom – OMV, dar și prin obținerea de noi contracte. Pentru anul 2009, an în care TotalSoft aniversează 15 ani de activitate, compania își fixează ca target o creștere consolidată a vânzărilor cu aproximativ 22%, până la valoarea de 22 mil. euro. ■

Amenințări electronice în 2009

În primele șase luni ale anului 2008 utilizatorii Internet au fost nevoiți să facă față zilnic la aproximativ 2000 de noi viruși sau mutații ale acestora, la 50.000 de atacuri de phishing pe lună și la peste 1.000.000 de calculatoare compromise ce răspândesc bots sau rootkits, troieni sau alte forme de malware.

Potrivit tendințelor remarcate de specialiștii BitDefender, autorii de malware și-au concentrat atenția în acest interval asupra producerii și distribuției de troieni, dar și în direcția exploatării vulnerabilităților de sistem. În consecință, și în ultimele șase luni ale anului 2008, peste 80% dintre tipurile de malware distribuite la nivel mondial au fost reprezentate de troieni, 3/4 dintre aceștia incluzând mecanisme de actualizare complexe, opțiuni avansate de download și upload camuflate, precum și capacități de tip spyware și rootkit.

La ora actuală, aproximativ 45% dintre amenințările existente sunt distribuite exclusiv prin sau se bazează într-o oarecare măsură pe e-mail. În acest context, securizarea comunicării prin intermediul e-mail-ului ar trebui să devină prioritară în 2009. Și în 2009 producția de malware se va menține pe o curbă ascendentă, exploatând aceleași funcționalități Web prin intermediul troienilor, dar și via amenințări de tip spyware și rootkit. Sfârșitul lui 2008 a înregistrat deja o creștere de 460% a infecțiilor ce își au originea în mediul Web, în mod asemănător distribuției de troieni via spam, care a sporit cu 400%. Cu siguranță, multe dintre amenințările existente vor suferi mutații semnificative și upgrade-uri, mai ales în ceea ce privește mecanismele de camuflare sau automatizare a procesului de distribuire.

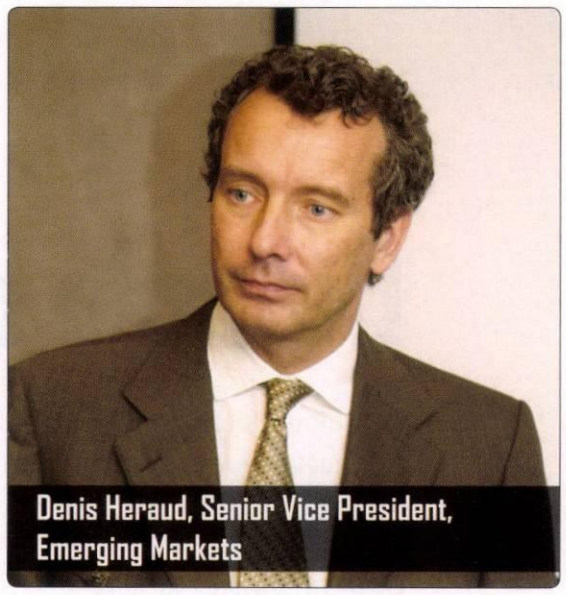
2009 se va concentra de asemenea și pe exploatarea vulnerabilităților, așa cum s-a întâmplat deja într-una dintre ultimele campanii ce au vizat furtul parolelor de acces identificată de specialiștii BitDefender. Deghizat într-un plug-in al browserului Mozilla Firefox, Trojan.PWS.ChromeInject. A susträgea datele de identificare trimise de utilizator către mai mult de 100 de site-uri de e-banking și e-commerce.

O atenție deosebită ar trebui acordată și ratei crescute de dezvoltare și extindere a site-urilor Web 2.0. În 2009, cele mai vizate aplicații Web 2.0 vor fi în continuare rețelele de socializare online. Ultimele luni ale lui 2008 au adus deja în prim-plan viermele Win32.Worm.KoobFace.A, care afectează atât utilizatorii Facebook, cât și MySpace.

Nu în ultimul rând, în 2009 terminalele „smart phones" sau alte dispozitive mobile cu acces permanent la Internet vor fi supuse riscului unor infecții cu noile specii de malware mobil. ■

Viitorul e deja bine

Unul dintre cei mai cunoscuți furnizori de soluții IT la nivel mondial – Sun Microsystems Inc. – a organizat în data 16 decembrie ultima întâlnire din anul 2008 între reprezentanții conducerii și jurnaliștii trimiși de diverse ziare, televiziuni și reviste. Evenimentul a dat ocazia vorbitorilor prezenți de a aduce viziunea și strategia companiei în atenția publică și de a discuta perspectivele evoluției sale pe piață.


Denis Heraud, Senior Vice President, Emerging Markets

Mihai Dumitrescu, General Manager Sun Microsystems România

Principalul invitat al conferinței de presă a fost Denis Heraud, Senior Vice President, Emerging Markets. Poziția sa de conducere urmarește identificarea și atingerea celor mai bune rezultate în domeniu în țări precum India, China, Hong Kong, Taiwan și regiuni ca Europa de Est și America Latină. Date fiind investițiile Sun în valoare de 2 miliarde de dolari în domeniul cercetării-dezvoltării, fundamentul unei astfel de mișcări îndrăznețe se clădește pe siguranța unor perspective deosebite, bazate pe potențialul semnificativ de dezvoltare a piețelor emergente. Cu o rată de creștere globală de 12% pe aceste piețe – și un procentaj de 40% în Romania – anul 2009 se anunță extrem de promițător pentru Sun Microsystems Inc. chiar în contextul crizei mondiale.

Mihai Dumitrescu, Directorul General al Biroului de Dezvoltare din România, a specificat faptul că din 2004, de când a intrat pe piața din țara noastră, compania s-a ridicat prin parteneriate, având în prezent mai mulți parteneri oficiali precum Softwin, Romsys, Eta2U. Perspectivele pentru anul urmator includ crearea unei companii de sine stătătoare în Romania, cu scopul strategic de a veni în întampinarea nevoilor de informatizare din sectorul public: guvern, administratie, educație, sănătate, păstrând activ interesul pentru companiile private (telecomunicațiile reprezentand 45% din portofoliul de clienți Sun Microsystems în Romania). Criza financiară nu va afecta Sun Microsystems, conform declaratiilor domnului Mihai Dumitrescu, ci va reprezenta chiar o oportunitate de dezvoltare. În Romania, compania furnizeaza sisteme (servere/ stocare/ rețele), software, baze de date/ stocare – având cea mai mare cotă de vânzari a pachetelor MySQL la nivel global, datorită mai ales maturității dovedite în domeniului telecomunicațiilor.

Viitorul Sun Microsystems se fundamentează pe un portofoliu cuprinzător, oferind soluții bazate pe tehnologie optimizată pentru rețele: mediu de programare (Net Beans, Apache Foundation software), baze de date/ stocare (MySQL, ZFS), aplicații platformă (Java, Project Glassfish), simulare (xVM, Virtual Box), sisteme de operare (Solaris, Open Solaris), sisteme (Sun Microsystems, Fujitsu, IBM, DELL, HP), microprocesoare (Open Sparc, Intel).

Strategia de dezvoltare regională și globală a Sun Microsystems este susținută de lansările de produse inovatoare, precum: Open Storage 7000, Sparc Enterprise T5440 Server, alături de un pachetul Sun Volume (X86 Rack & Blade, CMT Blades, Open Source NAS Storage), cu scopul de a atinge o cota de piață de 10% până în anul 2011.

Sun Microsystems creează tehnologii care susțin piața globală. Fidelă unei viziuni unice – Rețeaua reprezintă Computerul – Sun promovează conceptul de rețea prin comunicarea inovației, dezvoltarea comunității și a programelor „open source", cu prezenta în peste 100 țări și pe Internet, la adresa sun.com. ■

Versiune nouă OpenSolaris

Sun Microsystems și comunitatea globală OpenSolaris au anunțat lansarea celei mai noi vesiuni de OpenSolaris, 2008.11. „Clienții care vor să-și îmbunătățească eficiența centrelor de date și să reducă impactul lor asupra mediului pot opta pentru soluțiile Sun, care sunt la prețuri foarte bune și sunt foarte eficiente și open-source, precum GlassFish, OpenSolaris și MySQL", a spus John Fowler, executive vice president, Systems Group, Sun Microsystems. „Inovațiile pentru cei ce fac dezvoltare, implementare și administrare nu pot fi decât vești bune pentru toată lumea".

În ultimele șase luni, OpenSolaris a reușit să depășească mai multe recorduri mondiale în testele benchmark. Sistemul se folosește de procesoarele Intel Xeon și va fi optimizat pentru microarhitectura de generație următoare Intel Core (Nehalem). OpenSolaris va putea profita și de alte inovații și va avea suport pentru tehnologiile de virtualizare de la Intel.

Schimbări la Sun

Compania americană a anunțat formarea unei noi unități Emerging Markets, care să se ocupe de dezvoltare și creșterea vânzărilor în Europa de Sud-Est, America Latină, India și China. De asemenea, Sun a anunțat numirea lui Peter Ryan în funcția de executive vice president al organizației Global Sales and Services, sub supravegherea lui Jonathan Schwartz. Noua regiune Emerging Markets va fi administrată de Denis Heraud, vice președinte al zonei Asia Pacific. Heraud va avea atribuții extinse în conducerea zonei Emerging Markets și va raporta lui Ryan. În trimestrul 3 al anului fiscal 2008, Sun a anunțat creșteri impresionante în piețele emergente, printre care creștere de la an la an de 20% în Brazilia, 30% creștere de la an la an în India și 18% vânzări mai mari în zona EMEA, față de aceeași perioadă a anului trecut. Ryan a fost, înainte de noua poziție, senior vice president la Sun America Sales Region.

Dincolo de criză

Mircea Sârbu

Înainte de 1990, termenul de „criză" (însoțit de cuvinte precum economică, financiară, socială și așa mai departe) era asociat invariabil capitalismului. În absența unei cât de mici crize reale, apologeții socialismului științific găseau de cuviință să invoce o criză generică și perpetuă a întregului sistem capitalist („în putrefacție" se zicea), care se părea că a început pe vremea lui Marx și avea să se încheie indubitabil prin prăbușire totală. În contrast, socialismul glorios părea de-a dreptul incapabil să producă vreo criză, oricât de anemică, iar această perfecțiune oficială a mers fără abatere spre implozie.

Concluzia empirică pe care o trag este că, până la urmă, criza e în firea capitalismului și – în ciuda unui oarecare deranj – este un lucru bun: orice șut în dos e un pas înainte. Dificultățile stimulează creativitatea iar însănătoșirea aduce un plus de înțelepciune și de noutate. Poate părea cinică o astfel de optică în zilele acestea, dar o scurtă privire în istoria informaticii ne arată ceva interesant: toate platformele

Toate platformele de calcul importante s-au impus în vremuri de criză și recesiune. Ce ne va aduce criza actuală?

de calcul importante s-au impus în vremuri de criză și recesiune, care s-au succedat la intervale de aproximativ o decadă. Minicomputerele au scos capul la începuturile anilor 70, PC-urile au devenit importante în recesiunea anilor 80, începutul anilor 90 (o altă criză) a marcat impunerea modelului client-server iar internetul a devenit o adevărată platformă de calcul abia la ieșirea din criza provocată de căderea dot-com-urilor din 2001. Dacă această corelație este corectă, întrebarea se impune de la sine: ce ne va aduce criza de acum? Există două variante care se întrevăd și, dată fiind amploarea crizei, n-ar fi exclus ca ambele să contribuie la impunerea unei noi paradigme.

Prima tendință importantă este, fără îndoială, impunerea dispozitivelor mobile conectate la internet. Chiar dacă spoturile WiFi vor fi din ce în ce mai numeroase, modalitatea standard de conectare va fi de rețeaua de telefonie mobilă. Este de notat că în această ecuație avem trei variabile importante – hardware, software și carrier – și este cu totul improbabil ca un jucător de pe această piață să reunească competențe pe toate fronturile. Apple a impus modelul prin iPhone, dar are în continuare nevoie de parteneriate cu rețele de telefonie mobilă. Previziunile pentru 2009 converg spre ideea că majoritatea producătorilor vor încerca să concureze cu Apple folosind Android, softul open source de la Google, care nu doar că este gratuit (ceea ce nu-i puțin lucru), dar este și foarte flexibil și va aduce o avalanșă de aplicații de la proiectanți independenți, astfel încât producătorii își vor putea individualiza produsul prin selecția componentelor. Încă nu este clar dacă Nokia va deveni al treilea pol, cu Symbian sau cu o variantă Linux, dar este cert că „butoanele" vor dispărea de pe telefoane pentru a lăsa loc unui ecran cât mai mare pentru a naviga pe Web, oricând și oriunde.

A doua tendință majoră o reprezintă migrarea centrelor de date către așa-numiții „nori de calcul" (cloud computing) din internet. Este o formă specială de externalizare, în care utilizatorul cumpără putere de calcul (brută sau specializată) și plătește cât consumă, exact ca în cazul unor utilități publice precum electricitatea. Spre deosebire de paradigma SaaS (Software as a Service), în care un furnizor rulează un set de aplicații pe platforma proprie oferind prin web acces clienților la propria instanță, cloud computing merge spre ceea ce se cheamă Platform as a Service, oferind clienților posibilitatea să-și construiască propria platformă virtuală de calcul, pentru propriile aplicații. Visul oricărui administrator de rețea se împlinește: printr-un simplu drag-and-drop poate să adauge un router, un firewall, un Apache sau un MySQL, să le configureze on-line și să dimensioneze dinamic totul în funcție de nevoi. Există speranțe că anul acesta prima companie cu peste 1000 de angajați va migra în nori, însă acest aranjament este avantajos și pentru start-up-uri cu idei îndrăznețe și cu bani puțini, care vor putea să experimenteze pe aceste platforme înainte de a investi într-o infrastructură proprie.

Chiar dacă cele două tendințe par disjuncte, ele de fapt merg mână în mână. Mobilitatea nu poate fi deplină fără suportul web-ului iar norii de calcul sunt cei mai potriviți să-l ofere. Dacă asta va lăsa în urmă criza, merită să supraviețuim. ■

mircea.sarbu@intraweb.ro

Sfârșit de mandat

Han Khyu,
ex-Președintele LG Electronics România

Han Khyu, Președinte al LG Electronics România din ianuarie 2004, își încheie în această lună mandatul de cinci ani. În calitate de președinte, Han Khyu a asigurat direcția strategică pentru toate activitățile LG Electronics pe piața din România, pentru diviziile de electronice, electrocasnice și telefonie mobilă.

Din 2004, LG Electronics România a avut o evoluție rapidă, ocupând poziția de lider de piață pentru mai multe categorii de produse și consolidându-și poziția de brand premium.

În 2005, LG România a înregistrat o creștere a vânzărilor cu peste 250% comparativ cu anul anterior, cu o cifră de afaceri de 50 milioane de dolari. În anul următor, compania a înregistrat o evoluție impresionantă pe segmentul de GSM, prin lansarea primei game de telefoane mobile fashion, LG Chocolate devenind în scurt timp cel mai bine vândut terminal de pe piața locală, din categoria sa. În 2007, vânzările LG Electronics România au ajuns la 104 milioane euro, înregistrând o creștere de 51% față de anul precedent. În același an, LG Shine, cel de-al doilea terminal din seria Black Label, a înregistrat vânzări semnificative pe piața locală, cu 60.000 de terminale vândute. Tot în 2007 LG a introdus pe piața din România primul telefon mobil cu ecran complet tactil, PRADA by LG. 2008 a adus noi oportunități de dezvoltare, cotele de piață obținute plasând compania în topul primelor trei branduri pentru mai multe categorii de produse.

„Sunt mândru de evoluția rapidă pe care am avut-o pe piața din România în ultimii cinci ani. Sunt mândru de poziția de brand premium a LG Electronics precum și de relația strânsă pe care am construit-o alături de clienții din România. LG este acum un brand puternic pe piața din România și va continua să vină în întâmpinarea nevoilor actualilor și viitorilor clienți prin produse cu tehnologii avansate și design elegant", a declarat Han Khyu, ex-Președintele LG Electronics România.

Începând cu luna ianuarie a acestui an, LG Electronics anunță schimbări strategice în structura companiei, cu o concentrare mai accentuată pentru găsirea celor mai bune soluții de business pentru a face față provocărilor viitoare. ■

Televizoare Full-HD super eficiente

Panasonic a anunțat dezvoltarea unei noi tehnologii în domeniul ecranelor thin-profile, aplicabilă atât pentru televizoarele HD LCD cât și pentru cele cu plasmă (PDP). Noua tehnologie a fost folosită pentru fabricarea unor prototipuri ce au fost expuse în cadrul expoziției International Consumer Electronics Show 2009, desfășurată în perioada 8-11 ianuarie în Las Vegas.

Tehnologia NeoPDP a fost încorporată în două noi modele de televizoare cu plasmă. Primul este un televizor super high-efficiency cu diagonală de 42 de inci, ce oferă o eficiență a luminozității triplă, consumul de energie fiind în același timp redus la o treime din cel consumat de modelele lansate în 2007. Al doilea prototip este o plasmă de 50 inci ultra-subțire, al cărui profil este de doar 8,8 milimetri, ecranul oferind cea mai mare rezoluție a imaginilor în mișcare din întreaga industrie - 1080 de linii. De asemenea, noua tehnologie NeoLCD este integrată într-un ecran super high-efficiency LCD cu diagonala de 37 de inci, al cărui consum de energie este de doar 90 kWh pe an și care oferă în plus o rezoluție a imaginilor în mișcare de 1000 de linii. Consumul de energie are cel mai redus nivel din întregul segment HDTV LCD, situat acum la aproximativ jumătate din cel al modelului precedent. Datorită creșterii numărului de servicii de emisie digitală în întreaga lume, piața televizoarelor flat-panel a crescut accelerat în ultima perioadă, iar pentru anul fiscal 2008-2009 este de așteptat ca jumătate din cererea mondială de televizoare să fie pentru asemenea produse. De asemenea, piața va continua să crească în următoarea perioadă susținută de serviciile de broadcasting digital și de creșterea popularității televizoarelor flat-panel. În plus, pe măsură ce oamenii conștientizează nevoia de a proteja mediul înconjurător, este de importanță vitală ca televizoarele să fie proiectate și dezvoltate ținând cont de impactul asupra mediului. ■

Certificat EPEAT no. 1000

Noul laptop Sony Vaio VGN-SR290PDB este produsul electronic cu numărul 1000 care primește certificarea EPEAT (Electronic Product Environmental Assessment Tool). Produsul Sony a fost etichetat cu standardul Gold de către EPEAT.

„Sistemul EPEAT este pentru Sony o metodă clară și imparțială de a aprecia și a comunica succesul inițiativelor noastre în domeniul protectiei mediului", a declarat Mark Small, vicepreședinte al diviziei Siguranța Mediului și a Sănătății de la Sony. Sistemul verde de etichetare al EPEAT, înființat în 2006, stabilește noi standarde pentru producătorii de computere, impunând pieței criterii din ce în ce mai ecologice. Companii ca Dell, HP, Toshiba, Apple, ASUS au supus deja sute de produse expertizei EPEAT. EPEAT evaluează computerele, monitoarele și sistemele integrate. În funcție de gradul de eficiență energetică, de împachetare și reciclabilitate, produsele primesc etichete de Bronze, Silver sau Gold. Baza de date online a EPEAT permite cumpărătorilor să verifice opțiunile cele mai verzi de pe piață, fiind o sursă bună de verificare a produselor ecologice la standarde industriale de eficiență. ■

Reducere cu 90% a amprentei de carbon

ASUS lansează două modele de computere prietenoase cu mediul, care permit reducerea amprentei de carbon cu până la 90%. Versiunile Eee Box B204 și B206 ale modelului lansat în iulie 2008 îmbină conținutul multimedia de înaltă rezoluție (HD) cu economia de energie și de spațiu. Eee Box B204 și B206 sunt proiectate și dezvoltate conform programului Green ASUS, din materiale care nu dăunează mediului. Cele două dispozitive consumă aproximativ 20 de wați, reducând amprenta de carbon cu până la 90%, în condițiile în care un PC desktop de dimensiuni standard are un consum estimat între 200 și 300 de wați.

Cele două modele sunt prevăzute cu o tehnologie care să reducă zgomotul și operează la un nivel de doar 26 de decibeli. În plus, Eee Box B204 dispune de o baterie integrată care îi permite să ruleze o perioadă de timp chiar și deconectat de la sursa principală de energie. Eee Box B204 și B206 sunt dotate cu suport pentru wireless, conexiune Bluetooth (B206) și capacitate de stocare online de 10 GB. Modelele sunt mai mici decât o coala A4 și cântăresc un kilogram. ■

Apple a lansat cel mai verde laptop

Apple a lansat cea mai verde serie de laptopuri din lume. Noua generație MacBook Pro de 17 inci este realizată din sticlă și aluminiu reciclate și nu conține materiale chimice toxice, precum arsenic, mercur sau PVC. Carcasa noului laptop este cu 34% mai mică decât a modelelor precedente, iat bateria litiu-polimer poate fi reîncărcată de 1000 de ori și rezistă până la 8 ore cu o singură încărcare. În plus, bateria este inclusă, notebook-ul având un design asemănător modelului MacBook Air. ■

AutoCAD adaptat pentru România

Nicoleta Scarlat, expert MaxCAD în infrastructură, a participat în săptămâna 12-16 ianuarie 2009 la workshop-ul pentru realizarea standardelor aplicației AutoCAD Civil 3D 2010, organizat de Autodesk la Paris. Workshop-ul a reunit specialiști și colaboratori ai Autodesk din diferite țări ale Europei, din România singura invitată fiind reprezentanta firmei MaxCAD.

După ce în urmă cu un an experții firmei MaxCAD au realizat standardele de proiectare românești pentru aplicația AutoCAD Civil 3D 2009, compania Autodesk a invitat anul acesta specialiștii firmei MaxCAD să colaboreze timp de o săptămână la realizarea standardelor românești pentru versiunea care va fi lansată în luna martie.

„Autodesk înțelege că adaptarea locală a aplicației este o parte importantă a produsului. Country Kit-ul conține stilurile de reprezentare a obiectelor în plan și profile specifice țării respective", susține Tomas Lendvorsky, AEC Application Engineer Civil - EMIA Emerging Countries AUTODESK. „Pe scurt, toate desenele sunt produse corespunzător standardelor de desenare locale. Și nu numai asta – toate rapoartele sunt realizate în limba locală. Pentru realizarea Country Kit-ului pentru România am ales MaxCAD ca partener experimentat cu mulți ani de expertiză în piața de infrastructură. Este foarte important să avem cunoștințe despre standardele locale românești, să cunoaștem cerințele clienților, pe cât este de important să avem cunoștințele incluse în produsul nostru".

Romanian Country Kit pentru AutoCAD Civil 3D 2010 este standardul de reprezentare și dimensionare pentru drumuri și elementele geometrice ale drumurilor conform normativelor românești, drepturile de proprietate asupra kit-ului aparținând Autodesk.

Nicoleta Scarlat, expert MaxCAD

„Ne bucurăm să participăm alături de echipa Autodesk la adaptarea versiunii 2010 a AutoCAD Civil 3D pentru România. Sperăm că vom reuși să facilităm și să eficientizăm cât mai mult munca proiectantului român de infrastructură care folosește aplicația AutoCAD Civil 3D", a declarat ing. Nicoleta Scarlat. ■

FICO Score prin Biroul de Credit

Biroul de Credit, societate pe acțiuni ce are ca acționari 25 de bănci, și Fair Isaac Corporation, lider în furnizarea de tehnologie de analiză și management decizional, au încheiat un acord pe mai mulți ani referitor la furnizarea tehnologiei de scoring FICO, pentru a ajuta creditorii din România să evalueze mai precis riscul de creditare și să crească profitabilitatea. Integrarea scorului în aplicația Biroului de Credit va fi asigurată de SIVECO Romania, produsul urmând a fi lansat la sfârșitul acestei luni.

„FICO Score va ajuta participanții să obțină din baza noastră de date informații cu o valoare predictivă ridicată", spune Șerban Marian Epure, directorul general al Biroului de Credit.

„Prin combinarea scorului cu informațiile din cererea de credit și cu scoring-ul intern pe care unii dintre ei îl folosesc, clienții noștri vor putea evalua riscul de creditare asociat persoanelor fizice cu un grad de precizie semnificativ crescut. Le va permite totodată să-si adapteze ofertele de credit la profilul de risc al consumatorului și să își crească astfel gradul de penetrare a pieței în mod controlat, informat și flexibil.

Scorul va aduce beneficii și pentru persoanele fizice, deoarece participanții în sistemul Biroului de Credit vor crește astfel rapiditatea și calitatea deciziei de creditare, cu efect asupra calității serviciului și costului creditului". FICO Score (un număr de la 300 la 850) exprimă probabilitatea ca un debitor să ramburseze creditul; cu cât scorul e mai mare, cu atât și probabilitatea de a-și plăti ratele la timp este mai mare. ■

O nouă facilitate pe www.e-licitatie.ro

Începând cu data de 13 ianuarie 2009, prin Sistemul Electronic de Achiziții Publice (SEAP), disponibil la adresa www.e-licitatie.ro, a fost pusă la dispoziția utilizatorilor o nouă facilitate tehnică ce permite desfășurarea procedurilor de atribuire online defalcate pe loturi.

Noua funcționalitate le va permite autorităților contractante să organizeze, să evalueze și să finalizeze proceduri de atribuire defalcate pe loturi desfășurate parțial sau integral prin utilizarea mijloacelor electronice, precum și licitații electronice ca etape finale ale acestora, având criteriul de atribuire „prețul cel mai scăzut" și „oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic".

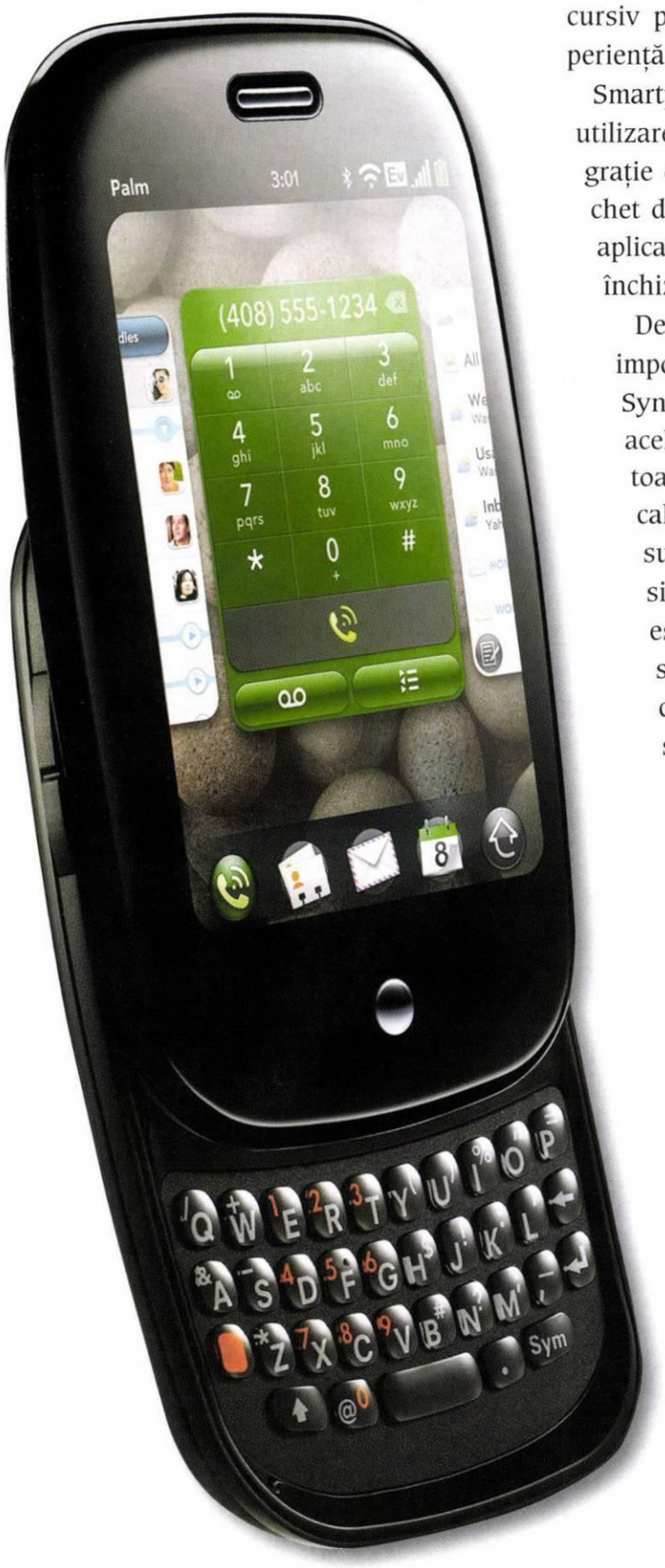
Pentru a veni în sprijinul beneficiarilor www.e-licitatie.ro, Agenția pentru Serviciile Societății Informaționale (ASSI), operatorul SEAP, dorește să implementeze și alte noi facilități în cadrul sistemului. Pentru a identifica soluțiile optime pentru dezvoltarea și adăugarea unor noi servicii în sistem, ASSI organizează o serie de workshop-uri cu reprezentanții autorităților contractante și ai operatorilor economici. Primul eveniment de acest gen a avut loc pe 15 ianuarie 2009 și a beneficiat de prezența celor mai activi ofertanți care își desfășoară activitatea cu ajutorul SEAP. Rezultatele au fost pe măsura asteptărilor participanților, existând deja un set de propuneri de noi servicii cu valoare adaugată pentru mediul de afaceri care vor fi implementate în anul 2009. ■

Secțiune realizată de Elena Andreea Liță

Așteptând Palm Pre

de ***Octavian Fulger***

Nu este niciun secret faptul că Palm s-a chinuit, ca să facă față concurenței și chiar s-a confruntat cu critici grele pe seama faptului că nu aduce nicio inovație și tot întârzie lansarea noului sistem de operare.



Interfața

Interfața utilizatorului (UI) seamănă foarte mult cu TouchFlo folosită de HTC, dar noua interfață Palm aduce ceva nou și foarte animat. Cu toate astea, simplitatea este păstrată. E clar că Palm a investit foarte multă atenție în UI pentru că toate elementele se leagă între ele cursiv pentru a oferi cea mai bună experiență și pentru a face aparatul util.

Smartphone-ul ușurează foarte mult utilizarea mai multor aplicații simultan grație caracteristicii Deck of Cards (pachet de cărți) ce îți permite să schimbi aplicațiile între ele fără a fi nevoie să închizi fereastra.

De asemenea, o componentă foarte importantă a sistemului de operare este Synergy pentru că îți permite să ai în același loc toate conturile de e-mail, toate contactele și toate informațiile calendaristice venite din diferite surse. În concluzie, se merge pe simplificare. Și modulul de căutare este simplificat, acesta fiind capabil să execute căutări în orice resursă, chiar și pe internet. Am putea spune că execută căutări globale.

Design

În primul rând, ecranul este multi-touch și pe lângă asta imaginile sunt afișat extrem de clar și luminos. Rezoluția display-ului este exact jumătate din cea VGA, adică 320x480 pixeli. Pe lângă posibilitatea folosirii ecranului la navigare, există și o zonă chiar sub ecran ce recunoaște gesturile.

Astfel, lansarea aplicațiilor, a toolbar-urilor, a meniurilor sau pur și simplu avansarea la următoarea pagină web sau revenirea la cea anterioară, se poate face doar printr-un gest. O altă dotare, ce unora li se pare esențială, este tastatura QWERTY. Tastatura lui Pre este similară cu cea folosită pe Palm Treo Pro.

După utilizare, Pre lasă impresia că este solid, față de sentimentul de dispozitiv gol pe dinauntru pe care îl ai dupa folosirea lui Palm Centro. Când tastatura este deschisă, acesta devine ușor curb, lucru ce îi conferă o mai mare manevrabilitate atunci când se scrie un mesaj, sau când se vorbește la telefon. Și revenind la ecranul multi-touch, acesta este similar cu cel folosit de Apple pentru iPhone, adică se poate face zoom-in și zoom-out în paginile web la fel de ușor.

Multimedia

La acest capitol, Pre oferă o camera destul de bună de 3 megapixeli, însă aceasta nu poate filma în versiunea actuală. Pentru partea de muzică, Palm a încheiat un parteneriat cu Amazon Music Store, lucru ce permite utilizatorilor să ia muzică prin „aer", fără a mai fi nevoie de un calculator. Spațiul de stocare este de 8GB, o capacitate normală în zilele noastre și suficient de mare pentru a ne permite chiar să vizionăm filme.

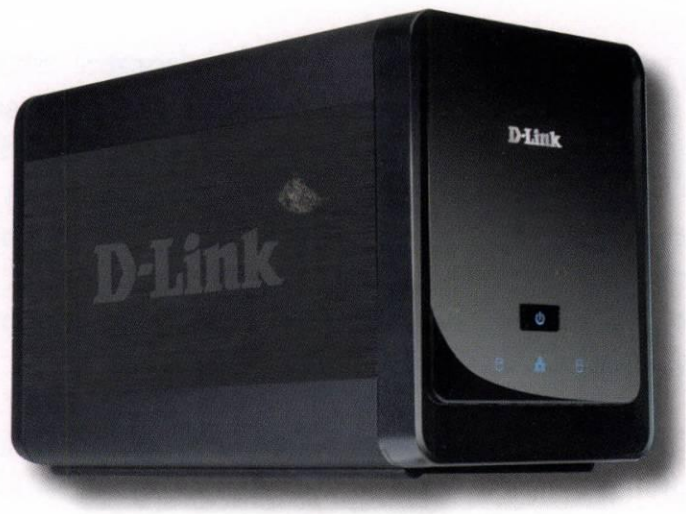
Palm Pre și Palm webOS nu vor revoluționa în mod obligatoriu piața smartphone-urilor, adică toate caracteristicile deși sunt foarte atractive nu sunt atât de șocante încât să te lase fără respirație. Întradevăr, aduc o notă de prospețime pieței dar nu o întorc pe cealaltă parte cum a făcut iPhone-ul cu multi-touch-ul.

Pre este un dispozitiv foarte ușor de folosit și pe lângă asta îți lasă și un sentiment plăcut după ce îl folosești. Nu te face să te enervezi de fiecare dată când trebuie să citești un e-mail, cum fac majoritatea smartphone-urilor.

Prețul va fi cheia succesului lui Pre ce i-ar putea scoate pe Palm din umbra în care se află acum. Este foarte posibil ca prețul lui Pre să fie competitiv cu cel al iPhone-ului, având în vedere că experiența de utilizare este situată cam la același nivel în ambele cazuri. Pe noi cel puțin de asta ne-au convins demonstrațiile. ■

Mini server, maxi view

Iarna aceasta a fost plină de lansări. D-Link au lansat și ei o serie de produse, dar pe departe cel mai interesant dintre cele recent adăugate la portofoliu este D-Link DNS-726-4 NVR Pro. DNS-726-4 este un server NAS pentru camerele de supraveghere sau Network Video Recorder. Cel mai important lucru la acest server este compatibilitatea față de camerele de supraveghere. Serverul poate funționa atât cu cele produse de D-Link, cât și de Axis, Sony, și Panasonic. Pentru stocare, noul server dispune de două bay-uri pentru hard disk-uri SATA. DNS-726-4 poate activa câte o funcție pe fiecare camera în funcție de setările date de utilizator. De exemplu, camera 1 poate fi setată doar să detecteze mișcare. Dacă aceasta detectează mișcare da semnalul de activare a înregistrării folosind camera 2 și în același timp activează emisia de lumină de la camera 3. Un alt aspect important al acestui server este capabilitatea de a reda conținutul pe 4 canale. Asta nu înseamnă ca afișează același lucru pe 4 monitoare, ci 4 înregistrări din momente diferite. Viteza maximă la care poate fi redat conținutul este de 16X iar calitatea inregistrărilor poate îmbunătățită la afișare. DNS-726-4 NVR Pro mai are și un frate mai mic, DNS-722-4 NVR. Acesta este destinat utlizatorilor ce nu ridică pretenții prea mari sau celor care nu dispun de un



buget prea mare. 722-4 nu poate afișa conținutul înregistrat decât pe un singur canal și nu funcționează decât cu o singură marcă de camere de supraveghere, evident D-Link. Prețul lui 722-4 va fi cam de 400$, lucru ce îl face recomandat firmelor mici, ce nu necesită o supraveghere sofisticată. Versiunea 726-4 va fi ceva mai scump, însă caracteristicile superioare îl fac foarte util într-o clădire cu mult trafic. Prețul acestuia din urmă va fid e aproximativ 800$. **(O.F.)** ■

UNIUNEA EUROPEANĂ
Proiect finanțat prin Phare
ARIES TRANSILVANIA
GUVERNUL ROMANIEI

Comunicat de presă

Firmele membre ARIES T mai competitive pe piața IT

26.01.2009

Proiectul „Oportunități. Dezvoltare. Cunoaştere", finantat în cadrul Programului PHARE Coeziune Economică şi Socială 2005 „Asistență IMM pentru achiziționarea de servicii de consultanță în afaceri", a fost implementat în perioada martie 2008-ianuarie 2009 de Filiala Transilvania pentru Industrie Electronică şi Software din România. Acesta s-a derulat în trei locatii diferite la nivelul regiunii Nord-Vest: Cluj-Napoca, Oradea şi Baia-Mare, beneficiind de un buget de 101.000 euro, din care 49,7% reprezintă contribuție din fonduri publice.

Cofinanțarea proiectului în proporție de 50,3% a fost asigurată de cele nouă firme beneficiare directe: Codespring, Arobs Transilvania Software, Multinet, Centrul de Informatica Minieră, Finactiv, Brinel PC PROD, Informatica, Ro&Co Internațional, VPlus. Acestea au beneficiat de servicii de instruire şi consultanță în următoarele domenii: Managementul timpului, Comunicare, Managementul proiectelor, Abilități de prezentare, Leadership, Management de produs, Delegare de responsabilități, dar şi în domeniul standardelor ISO pentru calitate, mediu şi securitatea informațiilor. Ca urmare a acestor sesiuni au fost instruiți peste 150 de angajați, iar 5 firme au fost certificate ISO 9001(Centrul de Informatică Minieră, Informatica), ISO 14001(Ro&Co Internațional, Multinet), şi ISO 27001(Brinel PC PROD). Certificările pe domenii ca: managementul calității, managementul mediului sau managementul securității informațiilor atestă capacitatea companiilor de a oferi servicii de calitate, în acord cu principii, standarde şi proceduri recunoscute la nivel internațional.

„Rezultatele acestui proiect vor genera beneficii pe termen lung firmelor, contribuind la dezvoltarea abilităților soft-skill ale angajaților, dar şi la o mai bună organizare şi gestionare a proceselor interne, fapt ce va conduce la creşterea competitivității acestora nu numai pe plan intern, dar şi pe piețele externe", declară Călina Retişan, manager de proiect.

Rezultatele proiectului, impactul lui la nivelul regiunii Nord-Vest, precum şi bunele practici deprinse în cadrul acestui proiect vor fi diseminate la conferința finală din data de 27 ianuarie.

Persoana de contact:
Călina Retişan, Manager de proiect
Tel./Fax: 0264 430520
e-mail: calina@aries-transilvania.ro

Uniunea Europeană reprezintă o entitate politică, socială şi economică compusă din 27 țări. Statele Membre au decis împreună, pe parcursul unui proces de extindere ce a durat 50 de ani, să construiască o zonă de stabilitate, democrație şi dezvoltare durabilă, menținând diversitatea culturală, toleranța şi libertățile individuale. Uniunea Europeană îşi propune să împărtăşească realizările şi valorile sale cu țările şi popoarele de dincolo de granițele ei.

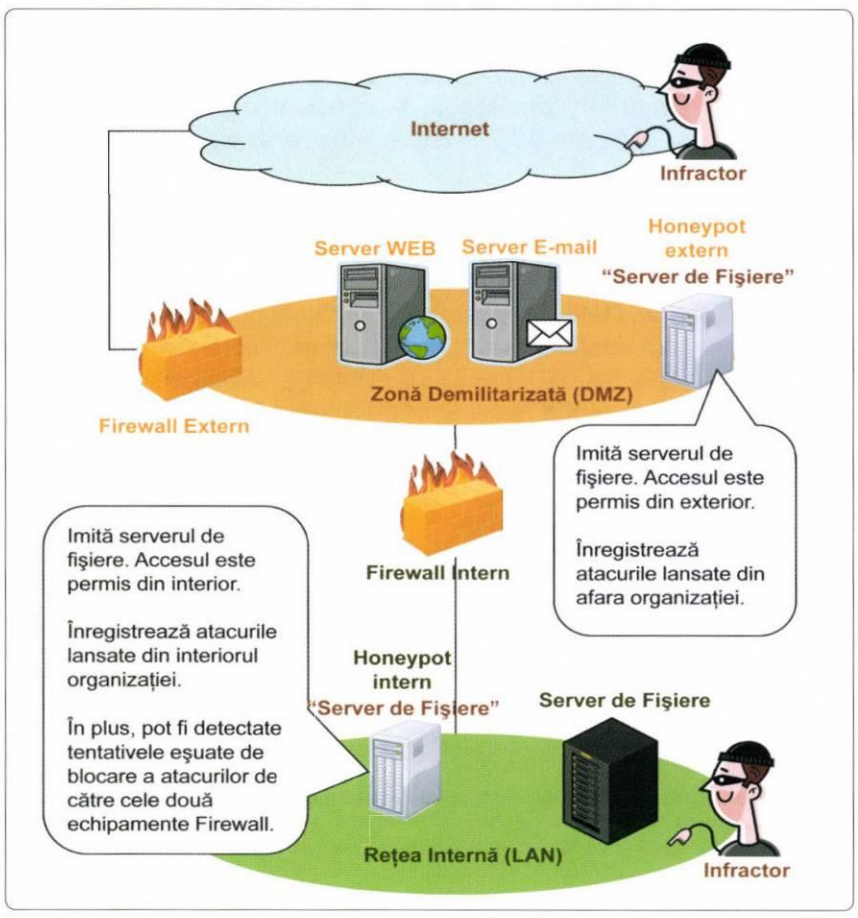
Tehnologia „honeypot"

de *Florin Iliescu, CISA*

Sistemele „honeypot" sunt resurse informatice care imită sisteme reale, dar în realitate nu au valoare pentru organizație. Asupra unor asfel de sistem nu ar trebui să existe nici un fel de activitate, neavând o funcție productivă, decât dacă cineva neautorizat încearcă să penetreze sistemele reale. Pentru această capacitate de a surprinde acțiuni de atac reale, tehnologia de tip „honeypot" a fost alăturată mecanismelor tradiționale de securitate: antivirus, firewall, IDS/IPS.

Rolul unui sistem honeypot nu este de a atrage atacuri asupra organizației, oferind o platformă vulnerabilă, ci de a capta acele atacuri direcționate asupra organizației, protejând sistemele reale și oferind informații despre atacatori și metodele folosite. Performanța unui „honeypot" depinde de cum sunt adresate în cadrul implementării problemele pe care le poate prezenta un astfel de sistem: identificarea, exploatarea și relevanța.

Identificarea. Sistemele de tip honeypot oferă mai multă sau mai puțină interacțiune și pot răspunde mai multor obiective cum ar fi încetinirea propagării viermilor, blocarea spamului, detectarea acceselor neautorizate, colectarea de informații despre atacatori. Valoarea acestor sisteme „honeypot" este diminuată dacă identitatea lor reală este divulgată. Odată detectat, un atacator poate să evite sistemul capcană („honeypot"), sau să-l alimenteze cu informații false, derutante. În afară de cazul când o organizație face cunoscut faptul ca utilizează sisteme „honeypot" pentru a descuraja atacurile asupra sistemelor sale informatice, este important ca honeypotul sa nu fie detectabil. Chiar dacă este identificat, el poate avea un rol în infrastructura de securitate, semnalând atacul asupra rețelei interne prin acționarea unei alarme. În cazul în care se dorește mai mult decât atât, colectarea de informații despre atacator și metodele folosite, programul pentru emularea capcanei trebuie modificat. Cu cât comportamentul sistemului „honeypot" este modificat mai mult față de parametrii impliciți definiți de producător, determinând răspunsuri neașteptate de atacatori, cu atât scad șansele ca identitatea acestuia să fie relevată.



Exploatarea. Chiar și în cazul unor sisteme „honeypot" cu interacțiune scăzută, ce nu oferă un sistem real, ce poate fi compromis, ci emulează doar niște servicii, există riscul ca aceste sisteme să fie depășite. Din acest motiv se impune o securizare maximă sistemului de operare, pe care este instalată aplicația „honeypot", prin aplicarea patchurilor și modificarea parametrilor impliciți de acces: servicii, conturi, parole, resurse partajate în rețea. Ca măsură suplimentară este recomandată instalarea unui firewall local („host based firewall") pe mașina care rulează aplicația „honeypot". Sistemele „honeypot" cu nivel ridicat de interacțiune, care oferă un mediu real la dispoziția atacatorilor trebuie protejate prin sisteme externe de protecție: limitarea benzii de comunicație, instalarea unui sistem de detectare a intruziunilor, monitorizarea atentă a tuturor acțiunilor întreprinse asupra sistemului capcană.

Relevanța. Majoritatea atacurilor, mai ales cele venite din exterior prin Internet sunt efectuate prin instrumente automate care încearcă să exploateze vulnerabilități comune ușor de exploatat. Aceste atacuri pot fi relativ ușor contracarate prin aplicarea unor măsuri elementare de securitate cum ar fie modificarea parametrilor impliciți de acces, instalarea unui firewall și a unui sistem de detectare a intruziunilor. Amenințarea serioasă o prezintă atacurile lansate de persoane cu cunoștințe avansate, cu acces la rețelele „underground" în care se vehiculează informații despre vulnerabilități încă nedescoperite de producătorii de software și pentru care nu există patchuri disponibile. Pentru a surprinde astfel de atacuri este necesară ajustarea particulară a sistemului „honeypot" pentru fiecare tip de atac ce se dorește a fi capturat. De exemplu, pentru a depista o eventuală fraudă a sistemului de carduri, prin care s-ar efectua o copie neautorizată a datelor de card, activitățile detectate de scanare a rețelei și penetrare sistemului de acces la serverul capcană nu identifică neapărat și tentativa de furt a datelor de card. Această tentativă de fraudă nu va fi captată dacă sistemul capcană nu simulează valoarea căutată de infractor: baza de date centrală a sistemului de carduri. Rezolvarea acestui impediment a lipsei de relevanță a informațiilor oferite de „honeypot" va necesita particularizare a sistemului capcană astfel încât să poată prinde hoțul căutat. ■

office@infologica.ro.

Un altfel de Pompei

Adrian Vîlciu – Manager de Securitate, Compania Națională de Transport al Energiei Electrice „Transelectrica"

Mulți dintre noi știu pentru ce e celebru orașul Pompei, și anume păstrarea detaliilor vieții cotidiene așa cum a fost ea surprinsă de un dezastru natural - erupția vulcanului Vezuviu. Numele Pompei i-a inspirat și pe contemporanii noștri. Ei s-au gândit la un sistem care să evite consecințe asemănătoare cu cele resimțite de locuitorii vechii așezări și care să ajute la limitarea efectelor dezastrelor. Proiectul pune la punct o arhitectură și o suită de aplicații mobile care ajută echipele ce acționează pe teren.

Proiectul de cercetare *POMPEI – Comunicații mobile în caz de dezastre* s-a desfășurat în cadrul programului de cercetare și dezvoltare europeană „Sixth Framework Programme" în cadrul parteneriatului dintre 3 firme ale căror interese s-au intersectat în această zonă: „Transelectrica" – operatorul de transport și de sistem al rețelei electrice din România, Aeroportul Internațional Atena și grupul de firme de securitate Wackenhutt, acum G4S. Rezultatele studiului european au fost atât de promițătoare, încât Transelectrica a decis să îl continue pe plan local cu implementarea unui sistem concret de răspuns la situațiile de urgență. Așa a luat ființă sistemul local POMPEI dezvoltat sub formă de proiect pilot împreună cu companiile RASIROM, Intergraph Computer Services și Bluepoint-IT.

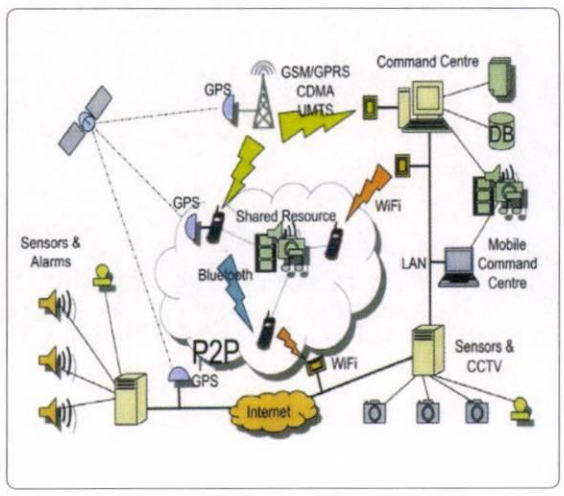
POMPEI este de fapt rezultatul interacțiunii dintre tehnologii informatice, de telecomunicații și elemente de interfață grafică de utilizator, bazat pe concepte proprii, inovatoare și care își propune *să ajute un grup de persoane interconectate să colaboreze eficient la rezolvarea unui set comun de probleme.*

POMPEI poate funcționa atât pe terminale mobile (telefoane, PDA-uri), cât și pe PC-uri. Ecranul mare al unui PC permite utilizarea POMPEI într-un format care oferă o cantitate mare de informație cu impact vizual ridicat, foarte practică pentru utilizatori cu funcție de coordonare.

Comunicarea între utilizatori se face prin mesagerie electronică, fie individual, fie în grupuri; nu în ultimul rând, sarcinile pot fi organizate, atribuite unor utilizatori sau grupuri de utilizatori și pot fi urmărite de la început până la sfârșit. Pentru testarea sistemului pilot, a fost realizată rețeaua de comunicații punct la punct (P2P) reprezentată în imagine.

POMPEI are la bază ideea de *a pune în buzunarul fiecărui membru al echipei de răspuns în caz de urgență un „tablou de bord" al unui dispozitiv avansat de comunicare și de cooperare.*

Utilizatorul sistemului va avea posibilitatea să acceseze un număr de informații foarte importante și de a relaționa cu ceilalți utilizatori într-o manieră nemaivăzută până în prezent. Astfel, se va putea afla prin consultarea sistemului care sunt utilizatorii prezenți în sistem și care este



starea lor curentă (activ/inactiv); de asemenea, este disponibilă „vârsta" acestei informații; distanța și directia la care sunt unii față de alții; POMPEI oferă un sistem de hărți electronice ușor de citit și utilizat; numeroase opțiuni permit selectarea utilizatorului sau grupului de utilizatori care vor fi afișați pe hartă; harta, la rândul ei, urmărește automat acest grup de utilizatori, atât față de mișcarea lor curentă, cât și față de mișcarea curentă a celui care utilizează terminalul POMPEI. În sfârșit, POMPEI implementează un sistem complet de urmărire și stocare a activităților, semnelor de sănătate și poziției utilizatorilor din grup. Astfel, cu ajutorul unor unelte puse la dispoziție, POMPEI permite extracția de informație post-factum, pentru analiză și evaluare. În urma desfășurării scenariilor de validare, s-a desprins necesitatea dezvoltării unei funcționalități noi, și anume reprezentarea nu numai a informațiilor de tip geospațial.

Prin colaborarea cu firma Intergraph Computer Services au fost adăugate funcționalități noi, care conduc la eficientizarea activităților desfășurate, precum afișarea pe dispozitivele mobile a informației de tip GIS pentru regiunea de lucru afectată de situația de urgență; această afișare beneficiază de o scară foarte mare de zoom, mergând de la câteva zeci de kilometri până la câțiva metri; afișarea listei de obiecte controlate de pe o parte a ecranului; identificarea exactă, prin click pe ecran, a obiectului precum și afișarea detaliilor obiectelor.

Conceput ca un instrument pentru dezvoltarea capacității de răspuns în situații de urgență, sistemul de comunicații în caz de dezastre POMPEI conduce la reducerea erorilor comune de tipul „am uitat ceva", sau de tipul „n-am știut că altcineva făcea și altceva". Acest sistem, modern și robust, este conceput ca o platformă care poate fi adaptată la cerințe diferite. Dezvoltarea în continuare a sistemului pentru diverși operatori de infrastructură critică la nivel național va răspunde principalelor probleme de alocare a resurselor și interoperabilitate în situații de urgență. ■

Rubrica Lumea geospațială este realizată cu sprijinul:

INTERGRAPH

Obiectiv de rang zero: echipa și partenerii

Pentru Călin Tatomir, din 15 octombrie 2008 director general al Microsoft România, principalul obiectiv al acestei perioade, care întâmplător sau nu coincide cu una de criză pe plan mondial, este sudarea unei echipe performante și transformarea relației cu partenerii în instrumentul principal de maximizare a randamentului activității. Este un obiectiv ambițios, dar care, în viziunea oficialului Microsoft, este cât se poate de fezabil dacă este abordat cu pasiune și dorință de schimbare a atitudinii.

Călin Tatomir, director general Microsoft România

Bogdan Marchidanu: *Acțiunile Microsoft sunt suficient de importante ca să determine mișcări relevante pe întreaga piață globală IT. Aveți vreun comentariu legat de speculațiile apărute recent privind reduceri de personal în cadrul companiei?*

Călin Tatomir: Din punctul meu de vedere, și din păcate, aș adăuga, nu pot avea vreun comentariu oficial, deoarece tot ceea ce s-a întâmplat au fost niște zvonuri. Nu există un comunicat oficial în acest sens. Dacă va exista o poziție oficială, probabil că ea va apărea odată cu anunțul oficial legat de rezultatele Microsoft pe prima jumătate a anului fiscal și previziunile de viitor ale companiei. Așadar, din perspectiva noastră, deocamdată nu există decât niște pure speculații.

Bogdan Marchidanu: *Plecând de la realitatea că Microsoft este o piatră de hotar a IT-ului la nivel mondial, cum poate ajuta IT-ul la gestionarea mai bună a fenomenului mondial denumit ,criză'?*

Călin Tatomir: Cred că România a fost atinsă de acest fenomen răspândit la scară mondială într-un moment în care țara dispunea de o șansă foarte mare să aibă o dezvoltare economică extrem de dinamică și de rapidă. De ce spun asta? Anul 2009 este primul an în care fondurile europene vor începe să vină masiv în România. Ca atare, criza este un ghinion, dar și o șansă pentru noi. Este un ghinion pentru că România are foarte multe investiții dinafara țării și efectele crizei internaționale se văd mai întâi din exterior. Este o șansă deoarece o parte din efectele acestei crize poate fi preluată de fondurile europene care stau să intre în țară. Ce poate face IT-ul aici? Ei bine, într-o astfel de perioadă de restrângeri, industria IT este un motor principal de eficientizare a activității economice pentru oricare alt sector. Din această perspectivă, IT-ul reprezintă un element foarte important care trebuie privit cu maximă prioritate. Dacă într-o perioadă normală nu ne gândim neapărat la eficiență pentru că lucrurile merg bine, contractele se derulează fără mari probleme și așa mai departe, în perioadă de criză ne interesează foarte mult cum să salvăm și să economisim bani. Iar IT-ul tocmai într-un astfel de punct vital al existenței unei companii intervine cu succes.

Bogdan Marchidanu: *Ce propunere va avea Microsoft din punct de vedere al soluțiilor oferite într-o astfel de perioadă de criză?*

Călin Tatomir: În primul rând noi ne gândim la un lucru general, și anume la soluțiile Microsoft care salvează banii companiilor. Câteva exemple concrete în acest sens sunt oferite de soluțiile de comunicații unificate, cele de virtualizare, cele de colaborare sau cele din suita Dynamics. În acest moment, aceste soluții sunt în mod clar promovate puternic pe piața din România de către noi, ca filială locală a companiei, și de partenerii noștri din ecosistemul de lucru Microsoft. În principiu, nu avem un produs sau o gamă specifică de produse, ci o paletă foarte largă de soluții care, în funcție de ne-

voile clientului, pot acoperi cele mai diverse necesități. Important pentru noi este să înțelegem afacerea clientului și cum putem veni în ajutorul lui pentru a-i securiza afacerea contra riscurilor crizei.

Bogdan Marchidanu: *Să înțeleg că în Microsoft România s-a generat un curent puternic de întărire a părții de consultanță finală la client pentru a ști mai bine ce are acesta nevoie?*

Călin Tatomir: N-aș folosi termenul de consultanță, pentru că nu vreau să dau naștere la tot felul de interpretări. Aș folosi mai degrabă termenul de dialog, pentru că nu e vorba de un departament individualizat din cadrul Microsoft care să se ocupe de acest element fundamental al afacerii noastre. Practic, noțiunea de dialog este însușită de toți angajații firmei, indiferent că că e vorba de echipele de pre-sales sau de cele de consultanță. Vrem să evaluăm cât mai bine care este necesarul real al clienților noștri. A vinde o soluție de care clientul nu are nevoie este cea mai mare prostie, după părerea noastră. Noi trebuie să vindem clientului acele soluții care îi pot demonstra acestuia că, după un timp relativ scurt de, să zicem, șase luni, a economisit bani cu ajutorul ei.

Bogdan Marchidanu: *Este o schimbare indusă de prezența dumneavoastră în fruntea Microsoft?*

Călin Tatomir: Nu cred. Este vorba de o schimbare Microsoft la nivel mondial. Evident că și eu am venit aici cu anumite schimbări care, din fericire, au venit exact în sensul directivelor de la nivel de corporație. Personal, consider că o asemenea atitudine este foarte logică, fiindcă nimeni nu mai cumpără IT de dragul IT-ului de câțiva ani buni. Acum, odată cu declanșarea acestei crize, cred că este cazul să ne gândim și la salvarea de bani din implementarea de soluții IT.

Bogdan Marchidanu: *Pe lângă apropierea de nevoile reale ale clientului, există și alte schimbări privind startegia de fidelizare a clientului?*

Călin Tatomir: Nu le-aș numi schimbări, ci o continuare a ceea ce Microsoft a început de mai bine de un an, și aici mă refer în special la consorțiul EUGA, organizat special pentru a oferi clienților sau potențialilor clienți Microsoft finanțări de tip fonduri structurale. Nu ascund faptul că, prin prisma faptului că mă simt atașat de acest sector al fondurilor structurale, la ora actuală există o concentrare foarte mare în Microsoft asupra consultanței pentru accesare de fonduri structurale și noi sperăm să vedem cât mai repede aprobate proiectele deja depuse în acest sens, cu o valoare totală de peste 30 de milioane euro, proiecte care conțin elemente IT importante. Foarte importantă aici însă, și aici vorbim de o schimbare, este concentrarea pe partenerii din ecosistemul de parteneri Microsoft din România. În anul de grație 2009, Don Quijote este mort demult. Practic, nimeni nu se mai poate lupta singur cu piața. Microsoft dispune de un ecosistem de peste 3000 de parteneri la nivel național. Problema este cine e locomotiva în cadrul acestui ecosistem. Această locomotivă, din punctul meu de vedere, trebuie să fie Microsoft. Un rezultat concret, de pildă, este o strategie complet nouă privind soluțiile pentru afaceri Dynamics, în sensul că vrem să abordăm lucrurile așa cum trebuie. A vinde un proiect de tip ERP sau CRM nu înseamnă sub niciun motiv a vinde o licență. Vorbim aici de o schimbare de mentalitate din partea Microsoft România, căci ne interesează în primul rând dorința reală, conștientizată, a clientului.

Bogdan Marchidanu: *Bun, dar astfel de eforturi de cunoaștere a nevoilor reale ale clientului nu sunt niște eforturi direct productive în sensul generării imediate de venituri. Cum soluționează Microsoft, o companie care urmărește profitul, o astfel de problemă?*

Călin Tatomir: Evident că în orice companie, și Microsoft nu face excepție, sunt două tipuri de angajați: cei care vând efectiv și toți ceilalți. Toate aceste activități sunt bugetate de Microsoft într-un mod foarte corect și veniturile aduse de vânzători se dispersează pe întreaga organizație. Deci nu cred că e o problemă de bugetare. Problema este de focus la nivelul fiecărui angajat. Îmi place să cred că orice om din Microsoft România, de la domnișoara de la recepție și până la directorul general, trebuie să fie un vânzător. Nu mă refer aici la vinderea efectivă a unui produs, la facturarea lui, ci la „vânzarea" unei tehnologii, a unei mentalități, a întregii companii, fie și doar printr-un zâmbet arătat vizitatorilor. Aceste eforturi trebuie efectuate de toată lumea.

Bogdan Marchidanu: *Cum se realizează armonizarea de atitudine în cadrul Microsoft?*

Călin Tatomir: Este o întrebare foarte corectă. Am spus și voi spune de câte ori va fi nevoie că principalul meu rol legat de venirea în fruntea Microsoft este legat de echipa internă. De ce spun asta? Produsele Microsoft sunt aceleași și în România, și în Statele Unite și în Africa de Sud. Diferența constă în oameni. Părerea mea este că o echipă competentă și coerentă în mesajele către clienți și către parteneri este esențială. Microsoft România se găsește acum într-un moment de formare a acestei echipe, iar acest proces reprezintă o țintă a mea, probabil pentru următoarele 6 până la 12 luni.

Bogdan Marchidanu: *Care sunt punctele slabe care trebuie îndreptate?*

Călin Tatomir: Cred că unul din cele mai importante lucruri este cel legat de relația cu partenerii. Acești parteneri, mai ales în perioadă de criză, așteaptă foarte multe de la Microsoft. Așteaptă trenduri de piață, așteaptă mutări pe care ei să le facă pentru a supraviețui, și așa mai departe. Cred că Microsoft trebuie să devină în această perioadă o locomotivă a acestei relații cu partenerii și să vină în întâmpinarea nevoilor lor cu acțiuni concrete, mergând până la acțiuni de natură fiscală. Dacă ne referim la angajați, am găsit foarte mulți oameni talentați în Microsoft România, dar și zone de lipsă de motivație și de mentalitate care trebuie schimbată. Microsoft România nu este decât o mică parte din întregul care se numește corporația Microsoft.

Bogdan Marchidanu: *Foarte adevărat. Pe de altă parte, există elementele de leadership local. În ce măsură se armonizează ele cu politica de nivel internațional a corporației?*

Călin Tatomir: Mie unul îmi place să iau decizii care să se adapteze pieței românești. Din acest punct de vedere, există deja câteva politici care nu existau înainte în Microsoft România, cum ar fi, de pildă, politica de beneficii sau de car allowance policy. Din acest punct de vedere, leadership-ul local are un rol foarte important în a transmite corporației și a o face să accepte anumite schimbări. Aceste schimbări se vor petrece și în Microsoft România, mai ales având în vedere statutul de vedetă dobândit de filiala locală în cadrul corporației.

Bogdan Marchidanu: *Ce se va întâmpla cu oamenii care nu vor reuși să se armonizeze cu aceste schimbări?*

Călin Tatomir: Nu cred că trebuie să așteptăm 6 sau 12 luni pentru a schimba oameni mai puțin performanți cu oameni mai performanți. În orice companie, cum

este și Microsoft, există oameni mai buni, oameni de mijloc și oameni cu performanțe mai slabe. Dorința mea va fi să ajung să înlocuiesc oamenii neperformanți din Microsoft România cu oameni mult mai performanți, pentru că valori sau talente în piața IT locală există din plin, mai ales în această perioadă. Nu vom aștepta un an de zile ca să facem aceste schimbări. Vreau să fiu clar înțeles: La Microsoft România, datorită statutului dobândit, nu se va pune problema unor eventuale disponibilizări generate de criză, însă va exista întotdeauna chestiunea modificărilor de personal pe criterii obiective de performanță.

Bogdan Marchidanu: *Ați fost ani de zile antreprenor. Un antreprenor este în primul rând mânat de pasiune. Cum se împacă directorul general de corporație cu antreprenorul din acest punct de vedere?*

Călin Tatomir: Uau. Este o întrebare foarte bună. Acesta este și motivul pentru care am venit la Microsoft. Călin Tatomir a venit la Microsoft din poziția unui om care lucrează în IT-ul din România gândind că este cel mai dorit post din IT-ul românesc. Asta înseamnă clar pasiune. De-asta eu, Călin Tatomir, mă simt foarte bine la Microsoft România. Am venit pentru o pasiune și sunt aici fiindcă îmi face plăcere să fiu aici într-o astfel de perioadă economică. Din acest punct de vedere, cred clar că dacă nu faci ceva cu pasiune, n-ai nicio șansă să realizezi ceva. Trebuie să fim noi înșine într-o astfel de perioadă. Cred că toată lumea din Microsoft ar trebui să înțeleagă foarte bine că șansa de a lucra aici reprezintă o oportunitate majoră pentru fiecare. Probabil că în clipa în care nu va mai simți aceeași pasiune, Călin Tatomir va pleca a doua zi de la Microsoft.

Bogdan Marchidanu: *Ați mărturisit public cu ceva vreme în urmă că vă plac jocurile pe calculator. Cât pot influența jocurile viața și deciziile unui director general de corporație?*

Călin Tatomir: Nu mai am același timp la dispoziție pentru jocuri, însă plăcerea este la fel de mare. Cred că jocurile ne stimulează foarte mult imaginația, curajul și realizarea de combinații. Ne stimulează foarte mult gândirea de strategii. Pe de altă parte, dacă privim serviciul ca pe o obligație și nu ca pe o parte intrinsecă a vieții noastre, atunci situația e tristă. Dacă serviciul face parte din viața noastră și venim la servici cu pasiune, iar acolo ne „jucăm" în sensul în care suntem inovativi, inventivi și ne simțim foarte bine unii cu alții, atunci viața are sens. Sfătuiesc pe oricine să părăsească o zonă de lucru unde nu vine cu drag la servici.

Bogdan Marchidanu: *Vă mai poate surprinde ceva?*

Călin Tatomir: Eu cred că nu ar trebui să mai fim surprinși de nimic. Suntem într-o societate, într-o țară și în fața unei situații economice în care nu ar trebui să fim surprinși. Trebuie să avem pentru fiecare situație care apare o abordare proactivă, să fim calmi, reci și să luăm soluția cea mai bună. Eu unul încerc să învăț în fiecare zi ceva, fie că e vorba de un coleg, un produs sau un partener Microsoft.

Bogdan Marchidanu: *Ce facem în România cu sectorul public, din punct de vedere al folosirii IT-ului ca mijloc de gestionare eficientă a crizei?*

Călin Tatomir: Cred că în primul rând șansa noastră în acest moment este că actualul guvern al României a considerat oportună continuarea existenței unui minister de profil. Pe de altă parte, noi, ca și corporații internaționale de IT, suntem datoare de a încerca să clădim un parteneriat strategic cu guvernul pentru ca toate deciziile guvernamentale care se iau să fie cel puțin validate de cele mai mari corporații din lume prin prisma experienței din alte țări. Treaba noastră nu este să ne băgăm în zona de execuție a programelor, dar partea de consiliere reprezintă o datorie a noastră.

Bogdan Marchidanu: *Ce moștenire vreți să lăsați în cadrul Microsoft?*

Călin Tatomir: Cred că cel mai important lucru pentru mine ar fi ca Microsoft România să aibă câteva „best practices" la nivel mondial, adică să ridice niște proiecte sau niște concepte noi, pe care corporația să le aplice în mai multe țări. În zona de oameni, mi-aș dori ca la plecarea mea din Microsoft să las în spatele meu nu un grup de oameni, ci o echipă pasionată și mândră că beneficiază de o emblemă Microsoft. ■

Starea situației... de criză

An bogat, An sărac

Radu Crahmaliuc

Cine nu-și mai aduce aminte de cunoscutul serial care a rulat la noi în anii `70, dat ca exemplu pentru slăbiciunile sistemului capitalist? Originalul, nu clona autohtonă cu simpaticul Brenciu...Ce actori! Ce intrigă! Ce răsturnări de situații... Ce departe eram de toate astea... Păstrând acest fir, orice încercare de analiză a pieței de IT pentru 2009 este o aventură, la fel de puțin predictibilă, de la un episod la altul...

Totul e să nu ne ia valul. Bogat sau sarac, 2009 va fi cu certitudine un an al schimbărilor pe piața de IT. Un an al consolidării, al maturizării, în care toți cei care vor rezista vor ieși întăriți. Valul crizei internaționale – adevărata criză – nu a ajuns înca noi, ci s-a manifestat mai mult prin vuietul de panică și reculuri. Fără să fie în mod direct destructiv, acest val se suprapune peste undele laterale și superfciale generate de alte cauze, în marea lor majoritate interne. La fel ca la mișcările seismice, aceste unde secundare sunt cele mai periculoase, ținând de funcționarea sistemului în sine. Dramatica depreciere a leului este un efect al marelui val, dar am mai trecut peste asta. O politică sănătoasă de minimă cumpătare ne poate scoate la liman, până la țărmuri financiare mai stabile. Pericolul vine de la ceața reprezentată de bâjbâiala politico-economică și colțurile de stâncă ascunse ale mecanismelor de piață.

Dramatica depreciere a leului este un efect al marelui val, dar am mai trecut peste asta. O politică sănătoasă de minimă cumpătare ne poate scoate la liman.

Ce a fost, a fost... Spre ghinionul nostru, 2007 a fost pentru IT-ul din România un an foarte bun. De aici, orice încercare de a menține aceleași ritmuri de creștere de până acum trebuia privită circumspect de la bun început. După creșterile de 25%-30% din ultimii ani, era de prevăzut o stagnare, generată de maturizarea pieței. Pentru unele domenii din IT - precum echipamentele de birou, această stagnare a venit mult mai repede, pe fondul unei saturări treptate a pieței și a frânării ritmului de dotare industrială. În același timp, 2007 a fost anul post-aderare și al efervescenței proiectelor structurale, în timp ce cele 2 lungi bătalii electorale au facut ca în 2008 toate marile proiecte să înghețe. „Ei cu ei- Noi cu Noi... dar nimeni cu IT-ul". Concomitent, maturizarea pieței a generat frânarea dinamicii din retail, care a dat primele semne de „oboseală" din primele luni ale verii. Toate atipiile pieței locale s-au coalizat la un moment dat într-un blocaj financiar - care nu avea încă nicio legătură cu criza. Lipsa de lichidități s-a suprapus cu o pierdere de încredere a băncilor, stoparea creditelor generând o mare harababură pe piața de distribuție, unde marginile în general mici nu mai puteau compensa și depăși pierderile de curs sau cele operaționale.

Revizuiri negative. Sfârșitul de an a venit cu un cor de revizuri ale bugetelor, unde doar cei mai optimiști jucători și-au menținut creșteri, dar și acestea doar de o cifră... Retailul se restrânge. Se închid magazine, iar locul rafturilor de produse IT este luat de pempers, cafetiere și jucărioare... Nimeni nu se mai încumetă să lucreze cu stocuri, iar aceasta este o mare problemă pentru onlineri. Firește că există și domenii IT care vor contiua să crească mai accelerat, precum comunicațiile, networking-ul și soluțiile de software enterprise. Piața mai are încă putere de absorbție pentru aceste ramuri și premisele societății informaționale sunt încă la nivel de utopie.

În așteptarea marilor proiecte, vendorii și integratorii sunt încă sceptici cu privire la contractele din zona guvernamentală, unde la un moment dat nimeni nu își mai asuma niciun angajament. În aceste condiții, majoritatea organizațiilor joacă pe „creșterea zero", mizând pe rezultate cel puțin egale cu cele de anul trecut, iar firmele locale își fac bugetele doar pe un semestru.

Miza pe infrastructură. Riscând câteva predicții pentru acest an, cred că va fi, fără îndoială, o perioadă de consolidare. Cei care își permit să investească în infrastrutură, for trebui să se gândească de două – trei ori, să se chivernisească, dar rezutatele de eficiență vor aparea neîndolielnic. Să nu uităm că leit-motivurile tehnologice ale momentului sunt conectarea și comunicarea, rețelele inteligente, virtualizarea și consumurile ecologice.

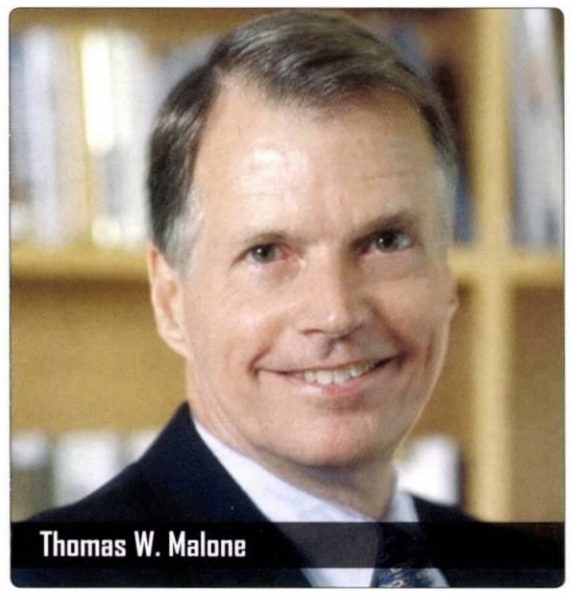
În fond IT-ul a avut întotdeauna un rol vitalizant, generator de eficiență și supapă de progres. Folosite cu pricepere, resursele IT vor ajuta organizațiile să treacă peste momentul critic și să își pregătească evoluția din următorii ani, de pe o nouă treaptă. ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

CISCO și colaborarea inteligentă

de *Chris Beveridge (Executive Thought Leadership, Cisco)*

Thomas W. Malone este profesor de management Patrick J. McGovern la MIT Sloan School of Management și director fondator al MIT Center for Collective Intelligence. De asemenea, este director fondator al MIT Center for Coordination Science și unul dintre cei doi co-directori fondatori ai Inițiativei MIT privind „Inventarea organizațiilor secolului al XXI-lea." Cercetările Prof. Malone din ultimele două decenii sunt rezumate în lucrarea The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life (Harvard Business School Press, 2004).


Thomas W. Malone

Chris Beveridge: *Cum definiți colaborarea? Și cum se raportează aceasta la inteligența colectivă?*

Thomas Malone: Semnificația de bază a cuvântului „colaborare" este cea de „lucru împreună". Deci cred că a colabora înseamnă a lucra împreună, însă semnificația actuală este cea de a lucra împreună asupra unor părți interdependente în vederea realizării unui obiectiv comun. Eu definesc inteligența colectivă ca reprezentând grupuri de indivizi care acționează colectiv într-un mod care denotă inteligență. Părerea mea este că ambele definiții descriu aproape același lucru. Este important de înțeles că cele două definiții implică atât noțiunea de obiectiv comun sau împărtășit, cât și anumite interdependențe între părți. În opinia mea, inteligența colectivă este esențialmente un subset al colaborării. [Puteți privi] inteligența colectivă drept o colaborare inteligentă. De exemplu, dacă este vorba de un grup de persoane care colaborează la săparea unui șanț, este posibil să nu considerați această colaborare drept inteligență colectivă. Pe de altă parte, dacă este vorba de un grup de persoane care creează colectiv un articol pentru Wikipedia și acest articol este bun, aș considera cu certitudine aceasta drept inteligență colectivă.

CB: *Ce efect are asupra companiilor reducerea drastică a costurilor comunicațiilor și a complexității acestora?*

TM: Cred că acest efect este imens. Cred că, în prezent, ne aflăm în fazele preliminare ale unei sporiri a libertății în afaceri care, pe termen lung, se poate dovedi o schimbare la fel de importantă ca trecerea guvernelor la sisteme democratice. Acum, pentru prima oară, este posibil să beneficiem de avantajele economice ale organizațiilor mari – aspecte similare economiilor bazate pe producția de masă – și, în același timp, să beneficiem de avantaje umane caracteristice organizațiilor mici – de exemplu libertate, flexibilitate, motivație și creativitate. Iar motivul pentru care există această posibilitate este faptul că noua generație de tehnologii ale informației – e-mail, World Wide Web, convorbiri telefonice internaționale ieftine, Internetul în general – reduce costurile de comunicare într-o măsură care permite unui număr enorm de persoane, chiar și din organizații mari, să dispună de suficiente informații pentru a lua pe cont propriu decizii sensibile.

Însă simplul fapt că un anumit lucru este posibil nu înseamnă că respectivul lucru se va întâmpla. Aceste avantaje nu vor fi importante în toate domeniile de activitate. În anumite industrii, [de exemplu] în cea de fabricare a anumitor tipuri de circuite electronice, cel mai important factor pentru succesul comercial este tocmai producția de masă. În astfel de cazuri, mă aștept ca reducerea costurilor de comunicare să conducă la o creștere și mai mare a centralizării, pentru a se profita mai ușor de producția de masă. Însă – și aici este vorba de un aspect esențial –, în economia actuală bazată tot mai mult pe cunoștințe și stimulată de inovații, factorii critici pentru succesul comercial coincid adesea cu avantajele oferite de procesele decizionale descentralizate, cum ar fi motivația, creativitatea și inovațiile. De aceea, chiar dacă acest lucru nu se va întâmpla la nivelul întregii noastre economii, cred că vom avea parte de tot mai multe exemple de procese decizionale descentralizate și de tot mai mulți oameni care au mai multă libertate de a lua decizii pe cont propriu. În deceniile viitoare este posibil să vedem tot mai multe exemple de acest fel în tot mai multe sectoare economice.

> **„În prezent, este posibil ca niciodată până acum ca un număr mult mai mare de persoane să colaboreze simultan aflându-se la distanțe mult mai mari și aceasta datorită noilor tehnologii ale informației." – *Prof. Thomas W. Malone***

CB: *Credeți că descentralizarea este viitorul companiilor?*

TM: Da. [Prin descentralizare] nu înțeleg doar un număr mai mare de vicepreședinți cu putere decizională comparativă cu cea a CEO. Prin descentralizare înțeleg un număr mare de persoane din organizații de mari dimensiuni care dispun de putere decizională proprie sporită. Cred că aceasta va fi schimbarea cea mai semnificativă cu efect asupra viitorului companiilor. Cred că în viitor – peste 50, 100 sau 150 de ani– primele decenii ale secolului al XXI-lea vor fi considerate drept o perioadă a schimbărilor în managementul companiilor la fel de importantă ca schimbările generate de revoluția industrială.

***CB:** Cum pot măsura organizațiile avantajele colaborării?*

TM: Permiteți-mi să dau două răspunsuri. Primul răspuns este cel simplu: dacă ai o măsură a performanțelor unei organizații, o poți folosi, într-o anumită proporție, pentru a evalua eficiența colaborării. Dacă evaluezi o companie, de exemplu, pe baza profitabilității, a eficienței vânzărilor sau a valorii acțiunilor, poți utiliza orice astfel de tip de măsură globală pentru a măsura nu doar eficiența muncii angajaților, ci și calitatea colaborării între aceștia în vederea realizării obiectivului global. Există, totuși, un răspuns mai interesant și anume că poți privi o organizație ca ceva care încearcă să fie inteligent la nivel colectiv. Deci se poate considera că o organizație este o formă de inteligență colectivă. Și, similar măsurării inteligenței individuale a persoanelor, unul dintre proiectele de cercetare interesante pe care le efectuăm la MIT, finanțat parțial de Cisco, urmărește măsurarea inteligenței colective a grupurilor și a organizațiilor. Credem că va fi posibil să [utilizăm] unele dintre tehnicile și conceptele folosite pentru măsurarea inteligenței individuale pentru a măsura inteligența unui grup.

Cred că una dintre cele mai interesante modalități de măsurare a eficienței colaborării este măsurarea [„inteligenței" care rezultă din] tehnicile și tehnologiile pentru colaborare utilizate de o întreagă organizație. Aceasta sugerează, de exemplu, că nu dorim să măsurăm doar ceva precum „cât profit au realizat?". Sau „câte nu știu ce flecuștețe au fabricat într-o lună?". De asemenea, dorim să putem măsura reactivitatea organizației la situațiile cu aspecte în schimbare. „Cât de rapid au reușit să învețe cum să facă anumite lucruri, nu doar vechile lucruri, într-o manieră mai eficientă?". Prin urmare, cred că aspect subtil, însă tot mai important, ar fi măsurarea eficienței colaborării.

***CB:** Sunt oamenii mai productivi atunci când lucrează la proiecte care îi pasionează?*

TM: Da. Cred că în numeroase cazuri sunt mai productivi. Noi, oamenii, când suntem interesați de un anumit lucru și suntem convinși că facem acel lucru din proprie inițiativă, nu la solicitarea altcuiva, suntem, adeseori, mult mai motivați. Și mai creativi. Iar dacă în ocupația pe care o avem motivația și creativitatea pot fi de ajutor, acest lucru înseamnă de multe ori că suntem mai productivi.

[Oamenii] pot face lucrurile de care sunt pasionați. Însă [pentru a spori productivitatea, trebuie să] facă lucrurile respective într-o manieră care contribuie și la obiectivul global al organizației. În absența oricăruia dintre aspectele menționate, fără stimulentele sau informațiile adecvate, oamenii pot face lucruri de care sunt pasionați, [însă] fiecare se va îndrepta în altă direcție, neobținându-se niciun fel de coerență și niciun fel de avantaj pentru organizație. Tehnologia, atunci când este folosită inteligent și împreună cu stimulente adecvate, ne poate oferi atât pasiune, cât și coerență.

***CB:** Care sunt cele mai mari obstacole din calea unei colaborări eficiente?*

TM: Credeți sau nu, cele mai mari obstacole din calea colaborării nu sunt cele tehnice. Eu cred că principalele obstacole sunt de natură umană. Două persoane care nu doresc să discute vor continua să nu dorească să discute chiar dacă le puneți la dispoziție telefoane VoIP, e-mail și toate celelalte instrumente pentru colaborare. Cred că cele mai mari obstacole din calea unei colaborări eficiente se referă la găsirea tipurilor adecvate de relații interumane, a tipurilor adecvate de așteptări culturale și, poate cel mai important, a tipurilor adecvate de stimulente.

***CB:** Care sunt considerațiile dvs. finale privind viitorul colaborării și al inteligenței colective?*

TM: Da. Sunt două aspecte. În primul rând, tehnologiile despre care am discutat astăzi ne vor permite să colaborăm nu doar la nivelul unei singure organizații, al mai multor organizații sau chiar al mai multor mii de persoane, ci la scară globală.

De asemenea, cred că unul dintre cele mai interesante lucruri pe care le putem face este să încercăm să utilizăm inteligența colectivă a întregii noastre specii pentru a aborda probleme importante precum schimbările climatice, sărăcia și altele. Mai mult, cred că, în următoarele decenii, opțiunile noastre individuale, în viața personală și la locul de muncă, vor avea un impact mult mai mare decât credem asupra creării lumii în care trăim și în care vor trăi copiii noștri și copiii copiilor noștri în acest secol. Prin urmare, dacă dorim să luăm decizii înțelepte, cred că ar trebui să ne gândim mult mai profund decât o facem de obicei la ceea ce ne dorim cu adevărat și la lumea pe care dorim să o creăm.

Acest interviu a fost editat semnificativ datorită limitărilor de spațiu. Vizitați cisco.com/go/CB-maloneinterview pentru a accesa clipuri video în care Prof. Malone oferă detalii suplimentare și câteva dintre exemplele sale preferate de colaborare. Pentru conținut suplimentar de la Executive Thought Leadership, accesați **cisco.com/go/CB**. Vizitați MIT Center for Collective intelligence la **cci.mit.edu**. Articol din Thoughtleaders (Trimestrul II 2008) • Copyright©2008 Cisco Systems, Inc. Toate drepturile rezervate. • **cisco.com/go/thoughtleaders**

Comunicare și colaborare bazate pe rețea

Comunicațiile unificate de la Cisco folosesc capacitatea vastă de acoperire a unei rețele inteligente pentru a lega mai strâns comunicațiile cu procesele de afaceri, creând un spațiu de lucru unificat prin integrarea comunicațiilor IP cu aplicații și produse de colaborare. Pentru că folosesc ca platformă de comunicații o rețea inteligentă, convergentă, acestea oferă:

- **Integrare avansată și complexă a produselor:** Cisco înglobează voce și alte comunicații unificate în rețea, astfel încât comunicarea și colaborarea îmbunătățite sunt accesibile oriunde este accesibilă și rețeaua. Și pentru că Cisco integrează inteligența de la un capăt la celălalt al rețelei, comunicațiile unificate sunt mai sigure, mai fiabile și mai ușor de administrat.
- **Comunicații unificate extrem de scalabile.** Conform Synergy Research, implementarea telefonului IP este cea mai transparentă unitate de măsură a telefoniei IP. Cisco are în întreaga lume clienți care au implementat nu mai puțin de 25.000 de telefoane IP Cisco Unified.
- **Suport multi-furnizor pentru mobilitate, prezență și aplicații:** Cisco Unified Communications este un sistem deschis, astfel încât se integrează cu alte aplicații de vârf din domeniu și cu o gamă largă de echipamente terminale. Arhitectura deschisă a permis deja câtorva sute de perteneri tehnologici să furnizeze mii de aplicații integrate.
- **Cel mai mic cost total de proprietate (TCO):** Conform Sage Research, „organizațiile care folosesc un singur furnizor inițial pentru telefonia IP înregistrează un cost de proprietate al rețelei cu 43 de procente mai redus decât cei care folosesc mai mulți furnizori". Cisco este unică prin faptul că oferă o platformă de comunicații unificate care poate furniza servicii autonom.

Comunicațiile unificate de la Cisco integrează toate tipurile de dispozitive și sisteme de comunicații și colaborare într-un singur sistem unificat, care furnizează comunicații mai eficiente și mai productive. Portofoliul premiat de produse **Cisco Unified Communications** se bucură în continuare de apreciarea clienților, analiștilor și experților din domeniu, oferind economie și management, colaborare, dispozitive IP PBX de top și inovație.

O țară de IMM-uri

de ***Cristian Faur***

Părerea a 99,7% din toate companiile românești contează. Iar felul cum au dus-o în anul ce a trecut și ceea ce le așteaptă în 2009 ne afectează pe toți. Am aflat și noi, recent, că procentajul din prima propoziție reprezintă ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalul companiilor românești, conform datelor Consiliului Național al Intreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, într-o discuție cu conf. dr. ing. Ioan Mintaș, prim-vicepreședinte al CNIPMMR. Așa că ne-am decis să întrebăm mai multe despre ce s-a întâmplat în 2008 cu aceste companii, de ce probleme s-au lovit, ce-și doresc reprezentanții lor pentru ele în viitor și cum cred ei că vor trece de perioada de criză în care ne regăsim.

conf. dr. Ing. Ioan Mintaș, prim-vicepreședinte al CNIPMMR

„Hotărârea, optimismul, flexibilitatea și deschiderea sunt printre cele mai importante caracteristici ale întreprinzătorilor. Astfel, și în 2008, la fel ca în ultimii 18 ani, micii întreprinzători români au continuat să lupte – acesta este cuvântul - pentru a-și menține sau dezvolta afacerile, pentru a menține sau crea locuri de muncă, pentru a produce, până la urmă, valoare și a crește competitivitatea economiei românești. Acesta este, de altfel, și scopul final al activităților complexe întreprinse de CNIPMMR în folosul IMM-urilor", ne-a declarat prim-vicepreședintele organizației.

» **Fără a ne teme de cuvintele mari, aș spune că, până acum, nu s-a făcut niciodată destul pentru micii întreprinzători din România!**
(Ioan Mintaș)

Din păcate, provocările cărora trebuie să le facă față IMM-urile românești nu sunt puține. Domnul Mintaș menționează, în primul rând, concurența acerbă de pe piața unică europeană, ceea ce înseamnă că, dacă statul vrea – și trebuie să vrea - să dea o șansă firmelor și produselor românești să pătrundă în Europa, el are obligația ca aici, în România, să creeze un cadru propice funcționării și dezvoltării IMM-urilor. Ceea ce ne duce către a doua provocare – „în fapt, marea noastră durere", cum o denumește Ioan Mintaș, adică situația pe plan intern.

Conform datelor CNIPMMR, în România funcționează peste 500.000 de firme mici și mijlocii, ceea ce reprezintă quasitotalitatea operatorilor economici din țara noastră, adică un procent de 99,7%. Vorbim, așadar, despre principala forță economică a acestei țări, IMM-urile asigurând peste 60% din PIB-ul României și încadrând, la nivel național, cei mai mulți angajați. Pe lângă această contribuție esențială la realizarea Produsului Intern Brut, la crearea și păstrarea de locuri de muncă, IMM-urile sunt principala forță novatoare a țării noastre, au un grad ridicat de dinamism, au cheltuieli mai mici și, prin urmare, produc mai ieftin decât firmele mari, sunt flexibile și adaptabile.

„Este o certitudine: Întreprinderile Mici și Mijlocii sunt coloana vertebrală a acestei țări, fără ele nu ar exista economie în România de azi și, cu siguranță, IMM-urile merită mult mai multă atenție din partea tuturor celor aflați, într-un moment sau altul, la conducere", în opinia prim-vicepreședintelui CNIPMMR.

Cât privește situația IMM-urilor în 2009, Ioan Mintaș ne-a declarat că în cadrul ședinței Colegiului Managerial al CNIPMMR, din data de 12 decembrie 2008, reprezentanții celor 8 federații regionale și ai celor 96 de structuri teritoriale locale și sectoriale din întreaga țară au evidențiat dificultățile majore cu care va continua să se confrunte sectorul IMM, și anume: dificultățile majore întâmpinate în perioada crizei (creșteri bruște ale prețurilor la materii prime, energie și alimente, probleme în domeniul lichidităților și creditelor, cu o scădere importantă a cererii pentru produse și servicii, variații mari ale cursului valutar, inflație); cadrul legal instabil, birocrație și numeroase bariere administrative privind desfășurarea activității IMM-urilor; măsuri limitate de stimulare a domeniului IMM-urilor; fiscalitate și parafiscalitate ridicată; rigiditatea legislației muncii, limite importante privind asigurarea forței de muncă necesare, cu calificarea corespunzătoare, migrarea forței de muncă și creșterea cheltuielilor privind salarizarea; costuri mari privind adaptarea la aquis-ul comunitar, dificultăți privind adaptarea la schimbările și competiția generate de integrarea României în UE; blocajul financiar, proceduri judecătorești cronofage și costisitoare de soluționare a litigiilor comerciale; grad foarte limitat al absorției fondurilor comunitare; excesul controalelor administrației publice locale și centrale asupra IMM-urilor. Cu această ocazie, Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România a solicitat includerea în Programul de Guvernare 2008-2012 a mai multor priorități pentru îmbunătățirea mediului de afaceri și dezvoltarea domeniului IMM-urilor.

„Toate propunerile noastre sunt o emanație a dialogului permanent pe care structurile noastre teritoriale, din fiecare județ, le au cu întreprinzătorii din sectorul IMM. De asemenea, în paralel cu această activitate, CNIPMMR realizează, la nivel central, cercetări bine fundamentate și care au caracter de referință, privind situația mediului de afaceri, prin evaluări semestriale, dar și anuale, Carta Albă a IMM-urilor din România devenind, după numeroase ediții, o lucrare fundamentală", conform domnului Mintaș.

Oficialul a precizat, de asemenea, că evaluările și previziunile organizației pe care o reprezintă privind anul 2009 sunt bine ancorate în realitate și sunt rezultatul unor activități care se înscriu cu succes în modelul bunelor practici europene.

În privința perioadei dificile prin care trece întreaga economie mondială acum, domnul Mintaș a declarat că, în ciuda unor păreri exprimate de anumite persoane, criza actuală este o realitate care trebuie acceptată și ale cărei efecte trebuie contracarate. În ceea ce privește cauzele crizei, deși s-au identificat mai multe direcții în care se poate arăta „cu degetul", organizația din care face parte consideră că, în prezent, este mult mai important „să vedem în ce fel putem reacționa de o manieră optimă asfel încât IMM-urile să aibă cât mai puțin de suferit."

Dacă ne gândim la ceea ce a făcut Consiliul, acesta a formulat deja, public, propuneri privind îmbunătățirea mediului de afaceri și dezvoltarea sectorului IMM.

În anul 2009, fundamentale pentru limitarea crizei economice și a impactului acesteia asupra IMM-urile sunt, în opina conducerii CNIPMMR, următoarele măsuri: alocarea anuală, prin Legea bugetului de stat, de fonduri în valoare de minim 0,5% din PIB pentru finanțarea programelor de dezvoltare și a măsurilor de sprijinire a înființării de noi IMM-uri; reducerea semnificativă și în regim de urgență a birocrației și a parafiscalității; creșterea accesului întreprinzătorilor la servicii de consultanță și formare profesională prin folosirea voucherelor; flexibilizarea rapidă a pieței forței de muncă din România - una dintre cele mai rigide din UE - concomitent cu adaptarea de măsuri de creștere a siguranței înființării de noi locuri de muncă; menținerea cotei unice a impozitului, scutirea de impozitul pe profitul reinvestit și reducerea fiscalității (a impozitului pe veniturile micro-întreprinderilor cu 1% și a contribuțiilor de asigurări sociale obligatorii cu minim 5%); stabilirea unui program național pentru dezvoltarea de portaluri și comerț electronic, de parcuri industriale, spin-off, clustere, centre de branding pentru IMM-uri; includerea reprezentanților organizațiilor patronale reprezentative la nivel național în toate organismele regionale care elaborează politicile de dezvoltare, de gestionare și monitorizare a fondurilor europene etc.; dezvoltarea acordurilor și contractelor de parteneriat public-privat pentru aplicarea politicilor regionale și accesarea de finanțări europene, precum și realizarea unui mecanism eficace pentru absorbția cu succes a fondurilor structurale; adoptarea de măsuri excepționale pentru contracararea efectelor crizei adaptate fiecărei categorii de agenți economici afectați, pentru stabilirea acestora solicitându-se noului Guvern organizarea unei întâlniri cu reprezentanții Alianței Confederațiilor Patronale din România – ACPR, organism de reprezentare unitară a mișcării patronale din România.

„Subliniez faptul că toate aceste propuneri se înscriu și în linia Planului de relansare economică inițiat de Comisia Europeană, cuprinzând măsuri privind acțiuni coordonate ale statelor membre, propuneri de accelerare a reformelor structurale, măsuri de investiții inteligente, propuneri pentru stimularea pieței muncii și creșterea cererii, precum și măsuri pentru ajutorarea IMM-urilor.

„În ceea ce privește sectoarele cele mai afectate de criză, deși se vorbește relativ mult despre ele, aș dori să nu fac nominalizări pe domenii. Actictivitățile economice sunt angrenate, toate, într-un mecanism complex în afara căruia nu rămâne niciun sector, ceea ce ne face să credem că, în general, ar putea să apară anumite dificultăți în orice domeniu", ne-a mai spus prim-vicepreședintele CNIPMMR. ■

Piața principală de servicii IT în 2009

Cei mai importanți cumpărători de servicii IT în 2009 vor fi IMM-urile, în proporție de 50%, arată un micro-studiu realizat pe grupe reprezentative de clienți ai industriei de consultanță și servicii IT, realizat de compania Computer Trobleshooters. Conform studiului, dintr-un eșantion de 100 de persoane cu vârste între aproximativ 18 și 55 de ani, de la patron la Senior Director, de la vicepreședinte la management și alte funcții, 47% din totalul respondenților sunt de părere că își vor reduce cheltuielile cu 40% și peste, în condițiile în care vor externaliza necesitățile de service IT către o companie specializată; 23% cred că nu va exista o reducere a cheltuielilor, iar 38% din respondenți au nevoie de mai multe informații pentru a decide asupra reducerii de costuri.

În ceea ce privește companiile interesate în a-și externaliza serviciile de IT, cele mai interesate sunt IMM-urile. În proporție de 50%, reprezentanții companiilor respondente sunt de părere că această externalizare le va aduce o reducere a costurilor între 40 și 50%. Pe locul doi sunt marile companii, la care de asemenea se estimează o reducere a costurilor cu 40% - fiind de acord cu această afirmație un procent de 45,4% din respondenți. În cazul multinaționalelor și organizațiilor, un procent de 31,1% prevăd o reducere de 40% în urma externalizării serviciilor IT, iar la companiile medii, acest procent ajunge la 11,1%.

Ca factor de decizie, patronii- în proporție de 60% -, aceștia cred că își vor reduce cheltuielile cu 50% și peste; tot la această concluzie au ajuns directorii de firme și vice-președinții, într-un procent de 49,9%; pe locul trei se situează specialiștii din diverse domenii de activitate ale unei firme, cu un procent de 36,8%; managerii se află pe ultimul loc, cu 27,1%.

Potrivit companiei, în condițiile în care industria mondială de consultanță IT a depășit deja cifra de 50 de miliarde de dolari în 2007, iar rata de creștere globală era stabilită în 2005 undeva la 5.2% (de către IDC), rata de creștere pe piața românească este de 20% . De asemenea, conform Gartner, pentru anul financiar 2008, în Europa, este de așteptat un ritm de creștere al pieței de servicii IT de 5,3%, de până la 211 miliarde de euro.

Conform firmei Computer Trobleshooters, la studiul referitor la evoluția pieței de consultanță și servicii IT în 2009 au răspuns un număr de 100 de reprezentanți din mai multe categorii de companii, de la multinaționale la IMM-uri, cei mai interesați de externalizarea serviciilor sunt micile companii, adica IMM-urile, precum și companiile mari, pe ultimul loc aflându-se cele medii, iar înaintea acestora, multinaționalele.

Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

2009

30 Ianuarie

Soluții pentru Administrația Publică

București, Hotel Intercontinental, Sala Rapsodia

Ora de începere: 09:30

Înregistrarea participanților: începând cu ora 09:00

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: www.agora.ro/conferinte - inscriere

Persoana de contact: Anca Ilie, coordonator ATC

PARTENER DE EXCELENȚĂ

Sun microsystems

PARTENERI

DELL Microsoft FUJITSU SIEMENS COMPUTERS sat IT SOLUTIONS & SERVICES docu soft ASSI BYBLOS

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS Agora NEWS Channel REPORT

CALENDAR EVENIMENTE "Creează viitorul împreună cu noi"

www.administratie.ro "Liderul informației în administrație"

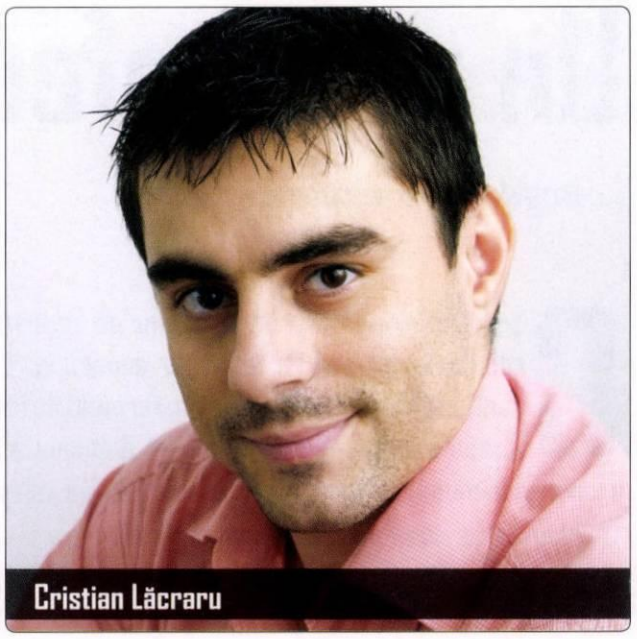
Look MEDIA WALL-STREET BUSINESS ÎN TIMP REAL PR wave DIRECTORY PRwave

■ Soluții pentru Administrația Publică » 30 ianuarie 2009 ■ Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing » 11 februarie ■ Business Intelligence / Data Mining » 25 februarie ■ Backup & Restore » 11 martie ■ Unified Communications » 25 martie ■ High Performance Computing (HPC) » 8 aprilie ■ Virtualizare » 23 aprilie ■ Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM) » 6 mai ■ Document Management » 3 iunie ■ Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar » 17 iunie ■ Wireless: wire, less wire - Rețele inteligente » 1 iulie ■ Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C » 9 septembrie ■ Business Continuity / Disaster Recovery » 23 septembrie ■ Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA) » 7 octombrie ■ Service Oriented Architecture » 4 noiembrie ■ Securitate » 18 noiembrie ■ Soluții pentru clădiri inteligente » 2 decembrie 2009 ■

poți să știi!

Agora MEDIA

Telefonia în 2009


Cristian Lăcraru

Ce se va întâmpla cu piața de telefoane în 2009? E o întrebare pe care o am în minte de la finalul anului trecut. În piața de telefonie nu par să se întâmple multe lucruri de-a lungul unui an calendaristic. Sunt destul de rare momentele în care simți ceva vâlvă pentru vreun terminal. Și mai rare sunt cele despre un tip de abonament sau serviciu. Anul trecut poate cel mai important moment al telefoniei a fost lansarea iPhone în România. Apoi era de așteptat să vină un concurent. Și m-am gândit la BlackBerry, el a și venit (modelul Bold), dar am avut o surpriză. L-a adus aceeași companie, Orange. Am mai scris de multe ori despre asta, cele două modele sunt concurente pe business dar în niciun caz pe consumator. BlackBerry pregătește anul acesta intrarea noului terminal cu touch screen, primul de până acum. Nu mi-e foarte clară intersecția business - ecran tactil, dar îmi dau seama că piața creată de iPhone e prea mare și mai e nevoie de puncte comune din ea pentru mai multă lume. Un ecran tactil, ingenios făcut, poate atrage și o parte din piață de consumer. Nu la fel mi se pare și pentru utilizatorii business. Dar vom vedea.

Cumpărăturile se vor face mai greu, adică se va cheltui mai atent. Asta înseamnă că trebuie să începi să te apropii de cumpărător prin servicii.

Tot anul trecut am vorbit despre licențele 3G și am asistat la creșteri din câteva în câteva luni a vitezelor de download și upload transfer de date pentru modemurile cu SIM. Deși e din ce în ce mai greu de crezut, am văzut încă un jucător care și-a făcut intrarea pe telefonie mobilă, RDS, chiar dacă deocamdată nu excelează ca număr de abonați. Oricum filosofia lor e alta, pentru că intră în jurul unui pachet triple play deja existent. Am mai văzut și o încercare de relansare a serviciilor Zapp, chiar și cu o tentă de schimbare a culorii de brand. Ultimul serviciu lansat de ei e chiar interesant dar aveau și nevoie, este adevărat. Cam asta îmi aduc aminte repede despre anul trecut.

Anul acesta nu mă aștept la lansări deosebite de terminale mobile. Acum am văzut totuși că Nokia intră prin Vodafone cu primul terminal cu ecran tactil. Însă mă gândesc la altceva, ce a început timid la finalul lui 2008, dar care cred că se va extinde acum la un nivel mult, mult mai mare. Anul trecut puteai găsi în câteva magazine pachete de laptop și SIM. Cumpărai un laptop, deci te și abonai la un serviciu de date. Nu îmi dau exact seama cum a mers aceasta până acum, deși am o bănuială că nu foarte bine. Însă vânzările de laptopuri, în afara perioadei declarate de criză, au funcționat bine. Este foarte posibil ca anul acesta să nu mai vedem foarte multe laptopuri cumpărate de la raft, ci vom asista la laptopuri distribuite chiar de operatorii de telefonie mobilă în magazine. Nu ai mai cumpăra o cutie, ci ai putea achiziționa direct servicii, așa cum ar trebui de fapt să fie. Aceasta va aduce schimbări în piață, dar pentru consumatori va fi de bine. Când apare un abonament lunar, de fapt când trebuie să semneze un angajament, un consumator este atent. Nu mai ia de pe raft o cutie dreptunghiulară și apoi vede el ce face cu ea. O folosește, o vinde, o ține în debara. De data asta semnează un angajament, poate chiar pe mai mulți ani. Reușește în felul acesta să fie conștientizat de pasul pe care îl face și devine mai atent. Va calcula costurile anuale de utilizare și va lua o decizie în cunoștință de cauză, lucru aproape inexistent până acum în mintea sa. Deci va cumpăra mai responsabil și mult mai corelat cu necesitățile lui reale. Adică va calcula TCO. La multe conferințe vezi astfel de tabele și calcule. Însă către consumator lucrurile astea au ajuns mai greu, adică aproape deloc. Sigur că a fost și benefic până la urmă. Dacă el cumpără, să cumpere.

Pentru anul acesta, ce se anunță a fi o perioadă dificilă, mai văd și o necesitate de schimbare în atitudinea vânzătorilor. Cumpărăturile se vor face mai greu, adică se va cheltui mai atent. Aceasta înseamnă că trebuie să începi să te apropii de cumpărător prin servicii, iar cumpărătorul sper să nu mai meargă să cumpere din raft cutii și apoi să se plângă vecinului de palier că nu a știut ce cumpără. Sper să se ducă într-un magazin specializat, pe care anul trecut ori l-a sărit, ori l-a folosit doar pentru consultanță pentru a merge apoi să comande online, că uneori e cu mult, mult mai ieftin.

Mi-ar mai plăcea ceva anul acesta în telefonie. Mi-ar plăcea să văd și ceva dezvoltatori de aplicații pentru telefonie mobilă cu utilizare în cadrul unei companii. Că iPhone ar fi de exemplu interesant pentru aceasta. Nu doar să faci download de jocuri și să pui Youtube la masă cu prietenii. Plus că ar apărea și ceva bănuți prin piață. ■

cristian.lacraru@agora.ro

Un an cu efecte negative moderate

de ***Bogdan Marchidanu***

Când IT&C-ul din România a ajuns să reprezinte 10% din PIB, nimeni nu mai poate nega relevanța lui pentru întreaga economie, în ciuda dinozaurilor de toate spețele care continuă să gândească doar în termeni de industrie prelucrătoare, agricultură și comerț. Și mai important este că acest domeniu a crescut, în marea lui majoritate, prin forțe proprii și la modul sănătos. Ceea ce, probabil, îl va scuti de apoplexia urmată de paralizie născută din ceea ce se numește „criză economică".

Criza de pe piața financiară internațională afectează și România, primele semne vizibile fiind prezente pe piața imobiliară și domeniile conexe, industria textilă, precum și pe piața auto. Companii care activează în aceste sectoare au anunțat deja restructurări de personal, oprirea investițiilor sau, mai rău, întreruperea activităților pe plan local. În ceea ce privește piața tehnologiei informației, impactul crizei se va simți mai târziu, sunt de părere unii analiști din piață, întrucât în țara noastră există încă o foarte mare nevoie de investiții în infrastructura de IT, în special în cadrul instituțiilor publice.

Specialiștii estimează, în 2009, o micșorare a vânzărilor de hardware, o creștere moderată a pieței de software și oportunități pentru dezvoltarea serviciilor IT. În 2009, companiile prezente pe piața românească vor încerca să-și reducă cât mai mult costurile și vor apela la servicii ca outsourcingul (externalizarea către alte companii a unor activități) sau Software as a Service (SaaS – aplicații găzduite și accesibile direct prin Internet). Firmele vor găsi mai avantajoasă oferta de a închiria aplicații, decât să plătească pentru software-ul tradițional, care costă deloc puțin și necesită upgrade-uri periodice.

La începutul lui 2008, specialiștii din domeniu preconizau că lupta jucătorilor din sectorul tehnologiei informației va fi una strânsă. De asemenea, se estima că industria IT autohtonă își va continua trendul ascendent, fiind în continuare loc de creștere. Ce a însemnat însă 2008 la finalul acestui an?

Intrări pe piața locală IT în 2008

WSN Global Services, furnizorul indian de soluții de externalizare a activităților companiilor offshore, a anunțat, pe 15 ianuarie 2008, că a deschis un centru de suport tehnic la București pentru clienții din Uniunea Europeană. În primă fază, centrul va furniza servicii în domeniul financiar și contabil, precum și servicii suport pentru clienți, în limbile franceză, germană, italiană sau spaniolă. Akos Csernus, fost manager la General Electric România și manager regional pentru PricewaterhouseCoopers în Ungaria, a fost numit de WSN ca director operațional pentru Europa Centrală și de Est.

Directorul de marketing pentru Europa de Est al Symantec, Hedvig Bartha, declara, în octombrie 2007, că producătorul american de soluții de securitate va deschide un birou în București, numindu-l pe Gabriel Tomescu, care a lucrat anterior la IBM, în funcția de country manager. Inaugurarea s-a produs pe 30 ianuarie 2008, prilej cu care directorul regional al companiei, Gabriel Tomescu, a declarat că dorește ca până la sfârșitul anului 2008, toate marile companii din România să testeze produsele Symantec. Tomescu a adăugat că Symantec urmărește să-și dezvolte rețeaua de parteneri în România și să instruiască cel puțin 200 de specialiști, iar până la sfârșitul anului 2009 să obțină o cotă de 50% din piața românească de antivirus. Pentru atingerea unei cote de piață de 50%, Symantec va trebui să se lupte cu BitDefender. Symantec și-a comercializat produsele în România, în 2007, prin cei doi parteneri actuali, Romsym Data și Omnilogic, care au contribuit cu 60%, respectiv 40% la vânzările totale. Printre planurile reprezentanței locale Symantec se află și depășirea pieței din Ungaria.

ELO Digital Office GmbH, companie germană care dezvoltă și distribuie soluții software pentru domeniile de document management, arhivare electronică și managementul fluxurilor de lucru, și-a deschis oficial, pe 26 februarie 2008, biroul în țara noastră. Această lansare a fost însoțită de semnarea unor parteneriate strategice cu Konica Minolta Business Solutions România, furnizor de echipamente de birou, și doi dintre cei mai cunoscuți integratori IT din România – Ager Business Tech și NET Brinel. Deschiderea reprezentanței ELO din România face parte din strategia de extindere a companiei în Europa și Asia.

Furnizorul olandez de software și servicii de consultanță pentru planificare și optimizare ORTEC a deschis, la începutul lunii aprilie 2008, o filială în România. Herman Wierenga (proiecte & servicii) și Adi Karamehmedovic (marketing & vânzări) au fost numiți responsabili de această filială. „Am ales România ca locație pentru că aici se găsește cea mai mare piață din regiune. În plus, ne situăm și în apropierea portului maritim de la Marea Neagră", a spus Herman Wierenga.

Autodesk, producătorul american de soluții software pentru proiectare asistată pe computer (CAD), a deschis în septembrie 2008 biroul de la București, care va funcționa ca reprezentanță pe piața lo-

» În ceea ce privește piața tehnologiei informației, impactul crizei se va simți mai târziu, întrucât în țara noastră există încă o foarte mare nevoie de investiții în infrastructura de IT.

cală și regională. Pe lângă țara noastră sunt incluse și Bulgaria, Serbia, Moldova, Bosnia și Herțegovina, Muntenegru. Country Sales Manager CHS Autodesk, David Palas, a declarat că deschiderea biroului din Capitală vine în sprijinul obiectivelor globale și regionale ale companiei. El a adăugat că România aduce companiei americane cele mai mari venituri din regiune, după Cehia, fiind cea mai mare țară, atât ca populație, cât și ca economie, din Europa de Sud-Est. Reprezentantul Autodesk pentru România și Europa de Sud-Est este Paul Lipovanciuc.

Achiziții pe piața locală IT în 2008

Grupul german Man and Machine Software, unul dintre cei mai importanți distribuitori de software de proiectare și producție asistată de calculator din Europa, a anunțat, pe 6 februarie 2008, preluarea firmei A&C International, distribuitorul autorizat al producătorului de software de proiectare Autodesk în România, și înființarea unei filiale în Capitală care va prelua contractele și autorizațiile necesare. Compania nou înființată – Man and Machine România S.R.L. - se ocupă exclusiv de distribuția produselor software Autodesk, lider mondial în dezvoltarea de aplicații software de proiectare 2D și 3D destinate pieților de proiectare mecanică, arhitectură, construcții, infrastructură, media și entertainment. Această schimbare a făcut parte din planul de dezvoltare a afacerii Autodesk pe plan local, având ca obiective principale valorificarea oportunităților de afaceri din România, dezvoltarea și susținerea rețelei de parteneri și consolidarea poziției de lider în toate industriile cărora li se adresează. Filiala locală a Man and Machine este condusă de Luminița Popescu.

Un eveniment important pe piața de software în februarie 2008 l-a reprezentat achiziția companiei bulgare de IT Latona, specializată în tehnologia informației și în consultanță pentru afaceri, de către producătorul de soluții informatice Siveco România. Cele două companii au colaborat anterior la implementarea sistemului informatic integrat pentru Fondul Național de Asigurări de Sănătate din Bulgaria. Grupul RTC a comunicat, în martie 2008, vânzarea a 60% din distribuitorul de jocuri video Best Distribution către CD Media, unul dintre cei mai importanți distribuitori de jocuri pentru console, PC-uri și hardware din sudul Europei, care deținea deja 40 de procente – pachet de acțiuni cumpărat în noiembrie 2007. „Vindem o companie ajunsă la maturitate către unul dintre liderii pieței est-europene. După 15 ani de experiență pe piața europeană, CD Media deține know-how-ul necesar pentru a continua cu succes ceea ce am construit noi", a declarat președintele grupului RTC, Octavian Radu. În ceea ce privește planurile de dezvoltare, noul acționar majoritar al Best Distribution, Spiros Jamas, a spus că va păstra portofoliul de produse existent și va aduce în același timp brand-uri noi.

În 2009, companiile prezente pe piața românească vor încerca să-și reducă cât mai mult costurile și vor apela la servicii ca outsourcingul sau Software as a Service.

Un anunț important a venit, în aprilie 2008, pe piața locală de hardware din partea Asesoft Distribution. Firma a cumpărat 50% din Combox Delivery, companie care activează în distribuția de produse periferice, media, componente, produse sub marcă proprie și alte accesorii pentru PC. Asesoft Distribution i-a plătit omului de afaceri Sebastian Ion, care deținea 50% din Combox, suma de două milioane de euro, reprezentând preluarea propriu-zisă, plus investiția în companie. Celălalt procent de 50% aparține directorului general Vlad Dumitru.

Cele două companii vor acționa la nivel operațional pentru integrarea platformelor și, în același timp, pentru dezvoltarea oportunităților comune. Stanciu a declarat că această tranzacție vine să susțină intențiile declarate la începutul acestui an cu privire la dezvoltarea și întărirea rețelei locale de parteneri, Combox având o zonă de produse IT complementară gamei curente Asesoft Distribution.

Neogen, cel mai mare portal de Internet de pe piața românească, a anunțat că a achiziționat compania de software Inspire Development din Iași. Neogen mai deține două centre de dezvoltare software, în Mureș și Chișinău, în cadrul cărora lucrează 110 angajați, dintre aceștia 42 fiind programatori. Valoarea tranzacției nu a fost dată publicității.

Firma suedeză Enea, furnizor important de software și servicii pentru domeniul telecomunicațiilor, a finalizat, în iunie 2008, preluarea integrală a companiei locale de software outsourcing IP Devel. Enea semnase încă din aprilie 2008 acordul de preluare a companiei locale, contra sumei de 3,2 milioane de euro, cu scopul de a-și consolida oferta de servicii și posibilitățile de extindere în Europa. Reprezentanții Enea au declarat că o sumă suplimentară va fi plătită, după patru ani, în funcție de performanțele financiare ale IP Devel.

Grupul de companii de distribuție IT&C Alliance-Royal Computers a cumpărat, în iunie 2008, importatorul și distribuitorul de componente și echipamente IT Caro Group, devenind astfel unul dintre primii zece jucători ai pieței autohtone de IT din România. CEO Caro Group, Liviu Brezae, a declarat că valoarea tranzacției este de aproape un milion de euro, specificând că în ultimii ani grupul a înregistrat o creștere medie anuală de 30%. Caro Group se compune din: Caro Computer Distribution (import și distribuție echipamente și componente IT și software Microsoft), Caro Store (rețeaua proprie de magazine retail, compusă din cinci magazine prezente în București, Galați, Brăila, Pitești) și Caro Network (furnizor de servicii Internet, subdistribuitor RDS).

În august 2008, grupul RTC Holding a comunicat că vinde divizia de distribuție IT&C ProCA grupului de firme R.H.S., unul dintre cei mai importanți furnizori de componente, accesorii și sisteme IT din România. Valoarea tranzacției nu a fost făcută publică. Reprezentanții companiei au declarat la acea vreme că, după obținerea acordului din partea Consiliului Concurenței, ProCA va deveni parte a grupului de firme R.H.S., RTC păstrând interese importante în noua structură. ■

România în pași IT către Schengen

de ***Monica Muscă***

Termenul de aderare pentru România la spațiul Schengen este martie 2011. Principalul beneficiu al aderării este reprezentat de apartenența la un spațiu în care controalele la frontierele interne între statele membre au fost eliminate. Astfel, cetățenii români vor circula liberi într-o zonă de libertate, securitate și justiție reprezentat de spațiul Schengen, securitate garantată și prin sistemele IT.

Sistemul Informatic Schengen reprezintă o bază de date electronică de interes polițienesc ce reunește în prezent circa 15 milioane de semnalări. Sistemul Informatic Schengen actual (SIS1+) a fost construit pentru 18 state, arhitectură depășită deja de noua configurație a Uniunii Europene. Noile descoperiri tehnice, noile nevoi apărute pe parcursul operării SIS, noul context legal apărut după Tratatul de la Amsterdam și lărgirea Uniunii Europene, au impus dezvoltarea celei de-a doua generații a SIS.

Pentru a asigura cerințele de securitate, țările membre au adoptat Sistemul Informatic Schengen - SISone4ALL. Acesta reprezintă o variantă a soluției SIS 1+ în sensul că secțiunea națională pentru fiecare stat membru non Schengen se realizează prin clonarea secțiunii naționale portugheze (SISone4ALL), inclusiv a aplicației SIRENE (Supplimentary Information Requested at National Entries). Crearea Sistemului Informatic Național de Semnalări contribuie la armonizarea legislației naționale cu acquis-ul Schengen și reprezintă unul din angajamentele asumate de țara noastră prin Planul de Acțiune Schengen Revizuit 2005.

De la data aderării României la Convenția de aplicare a Acordului Schengen, Sistemul Informatic Național de Semnalări va furniza date către Sistemul Informatic Schengen, conform reglementărilor europene.

ETAPE

Pentru a adera la Schengen, România, ca și celelalte state, urmează o serie de etape pentru a asigura securitatea spațiului Schengen:

- În 28 iunie 2007 România a transmis Declarația de Pregătire prin care a propus a doua jumătate a anului 2008 ca dată privind începerea procesului de evaluare pe 3 domenii: Cooperare polițienească, Vize și Protecția datelor.
- 17 septembrie 2008 a urmat transmiterea de către Secretariatul General a unui chestionar extins care conținea întrebări detaliate despre toate aspectele relevante pentru implementarea și aplicarea prevederilor Schengen Categoria II.
- În data de 10 noiembrie a anului trecut, țara noastră a transmis oficial răspunsul la întrebările cuprinse în chestionarul Schengen.
- 5 decembrie 2008 o delegație a României a participat la Bruxelles la reuniunea grupului de lucru Evaluare Schengen, reprezentanții României susținând o prezentare a răspunsurilor formulate de țara noastră la chestionarul Schengen.
- „Având în vedere eforturile susținute pe care România le depune pentru aderarea la spațiul Schengen, considerăm că orizontul de timp cel mai adecvat pentru demararea vizitelor de evaluare pe domeniile frontiere terestre, aeriene și maritime și Sistemul Informatic Schengen îl reprezintă luna decembrie 2009, respectiv primul semestru al anului 2010", după cum apare pe site-ul Direcției Generale Schengen www.schengen.mira.gov.ro
- 2 februarie 2009 – Ministerului de Finanțe va organiza o licitație pentru implementarea sistemului informatic național de semnalări
- Va urma redactarea unui raport care va analiza stadiul de pregătire a fiecărui stat membru pentru aplicarea prevederilor Categoriei II. Acest raport include recomandări pentru corectarea sau îmbunătățirea aspectelor mai puțin satisfăcătoare.
- Decizia Consiliului UE cu privire la eliminarea controalelor la frontierele interne d care România speră să beneficieze în 2011 luna martie.

România intenționează să se conecteze direct la SIS II, ultima versiune a sistemului, înainte de aderarea la spațiul Schengen. SIS II este compus dintr-un sistem central (numit C.SIS II), o secțiune națională (N.SIS) și o infrastructură de comunicații între C.SIS și N.SIS. Toate sistemele naționale sunt conectate on-line cu sistemul central, localizat la Strasbourg.

Licitație pentru IT-ul Schengen

Sistemul Informatic Național de Semnalări permite autorităților competente, prin intermediul unei proceduri de căutare automată în sistem, să aibă acces rapid la semnalările privind persoane și bunuri. Astfel, autoritățile competente vor putea îndeplini eficient atribuțiile specifice în domeniile controlului trecerii la frontiera de stat, respectării regimului vamal, eliberării vizelor și permiselor de ședere, precum și pentru asigurarea ordinii și siguranței publice, prin controale și activități specifice efectuate de autorități.

Oficiul de Plăți și Contractare Phare din cadrul Ministerului de Finanțe va organiza în 2 februarie 2009 o licitație pentru implementarea sistemului informatic național de semnalări. Valoarea estimată a acestui proiect este de 17,9 milioane euro, conform anunțului publicat pe www.e-licitatie.ro.

„Obiectul contractului este de furnizare a unui sistem care cuprinde toate componentele hardware, software, precum și servicii privind dezvoltarea software-ului aferent acestuia și furnizarea documentației, a procedurilor de instalare, configurare, pregătire și, de asemenea, orice produs rezultat cu ocazia dezvoltării și implementării", se arată în anunțul de participare publicat pe sistemul electronic de achiziții publice.

Ministerul a anunțat că durata contractului, care este finanțat din fonduri nerambursabile prin Facilitatea Schengen, este de la 2 martie 2009 pana la 30 iunie 2010, iar beneficiari sunt Sistemului Informatic Național de Semnalări Direcția Generală Schengen și Direcția Generală pentru Comunicații și Tehnologia Informației din cadrul Ministerului de Administrație și Interne. ■

Corelarea informațiilor la ANAF

ANAF a implementat pe parcursul anului trecut o serie de proiecte IT cu scopul de a îmbunătăți calitatea informării atât a cetățenilor, cât și modul de corelare a informațiilor în sistem cu Ministerul Finanțelor, Trezoreria, Autoritatea Națională a Vămilor și Comisia Europeană.

Proiectele desfășurate pe parcursul anului 2008 de către Direcția Generală de Tehnologia Informației din cadrul Ministerului Finanțelor Publice au ajus la suma de 43 de milioane de euro, fiind parte din Fișa de program multianual PHARE 2004-2006 dezvoltată pe baza strategiei de Tehnologia Informației în Ministerul Finanțelor Publice/ Agenția Națională a Administrației Fiscale TI MFP/ANAF.

„Obiectivele majore ale acestei strategii sunt legate de oferirea de date complete, corecte și la timp atât propriilor angajați, cât și contribuabililor, în condițiile în care cerințele de noi funcționalități au fost permanente", ne-a explicat Ștefan Daia, director al DGTI din cadrul ANAF.

Interoperabilitate MFP, Vamă și CE

Proiectul PHARE, realizat în perioada 2005, noiembrie 2007 – noiembrie 2008, a cuprins achiziția de noi servicii privind centralizarea sistemului informatic în vederea administrării creanțelor fiscale ale persoanelor juridice SIAC, crearea Portalului Intranet, introducerea declarațiilor electronice privind impozitele și taxele de la persoanele fizice, realizarea și implementarea structurilor TIC privind cooperarea administrativă cu alte state membre (EMCS faza 2), dezvoltarea interoperabilității TIC dintre Ministerul Finanțelor Publice, Autoritatea Națională a Vămilor și Comisia Europeană. Valoarea acestui proiect a fost de 9.963.736 de euro.

Un al doilea proiect PHARE s-a desfășurat în perioada 2005, noiembrie 2007 – mai 2008 și a vizat achiziția de bunuri (servere, rețelistică, stații de lucru, laptop-uri și handheld-uri, upgrade al capacității de stocare, hardware și software EMCS faza 2 etc. Valoarea acestui proiect a fost de 13.220.770 de euro. În acest moment, toate temele acestui proiect au fost finalizate și sunt în stadiul de implementare generalizată în teritoriu. Proiectul PHARE 2006, pentru perioada noiembrie 2008 – noiembrie 2009, are ca scop, pe de o parte, achiziția de servicii (dezvoltarea și implementarea noilor aplicații TI, creșterea nivelului de integrare a noilor sisteme TI și de comunicații), în valoare de 2.290.000 de euro, pe de altă parte, achiziția de bunuri în valoare de 11.380.088 de euro.

Dotări tehnice și Data Warehouse la Trezorerie

În perioada iunie 2007 – noiembrie 2008 a fost realizat proiectul cu Banca Mondială privind achiziția de servicii în valoare de 2.279.000 de dolari și bunuri în valoare de 3.834.200 de dolari. „S-a efectuat proiectarea structurii DataWarehouse conținând informații din 7-10 ani financiari, care va stoca date privind execuția bugetară, precum și îmbunătățirea sistemelor TIC pentru Trezorerie, Contabilitate publică și Managementul bugetului", a explicat Ștefan Daia.

La Trezorerie s-a urmărit dotarea cu posturi de lucru (hardware și software), achiziția de echipamente la nivel central pentru Data Warehouse/ Portal web și achiziția de licențe software pentru dezvoltarea și testarea aplicațiilor pentru Data Warehouse, precum și achiziția de licențe software de DataWarehouse pentru Ministerul Finanțelor Publice.

„În prezent, administrația este în măsură să sprijine mai bine contribuabilii pentru conformarea lor în ceea ce privește declararea obligațiilor de plată prin diversele metode de informare electronică și de oferire a programelor de completare a declarațiilor, disponibile atât prin Internet, cât și de la administrațiile fiscale", a explicat Ștefan Daia, completând: „Totodată, ANAF este capabilă să acționeze mai prompt în cazul celor care nu se conformează, centralizarea oferind informațiile la timp pentru emiterea și transmiterea notificărilor necesare".

Ștefan Daia, Director General al DGTI din cadrul ANAF

Achiziții ale fostului minister de 11,3 milioane de euro

Recent, un anunț al ministerului a informat despre achiziția de produse IT în valoare de peste 11,3 milioane de euro în urma unei licitații deschise din luna octombrie a anului trecut. Banii au fost asigurați din fonduri nerambursabile PHARE 2006 și din fonduri de la bugetul de stat.

În urma licitației, structurată în 11 loturi, ministerul a achiziționat PC-uri și cititoare coduri de bare de la Iiruc Service de 1.212.720 de euro, imprimante de la Romsoft, în valoare de 123.280 de euro, un sistem de condiționare a aerului pentru o sală de calculatoare de 150 de metri pătrați, de la compania IBM România, în valoare de 515.000 de euro, rețelistică de 1.340.000 de euro tot de la IBM România și servere și software suplimentare de 220.350 de euro, de la Genesys Systems Ro. Compania Iiruc Service a fost declarată câștigătoare pentru lotul privind upgradarea echipamentelor de rețea, în valoare de 298.105 de euro. Ministerul a mai plătit către Bull România (în asociere cu Forte Business Services) suma de 3.888.587 de euro, pentru upgrade și update hardware și software la nivel central și pentru upgrade software IBM, iar către Romsoft, în asociere cu Forte Business Services, suma de 1.010.000 de euro, pentru upgrade de stocare (SAN IBM 8100), apoi către Romsoft 2.348.845 de euro, pentru upgrade software Oracle. *(M.M.)* ■

Sectorul 2 alege externalizarea

Direcția Venituri Buget Local a sectorului 2 a investit anul trecut circa 800.000 de lei în proiecte IT, sperând în realizarea a trei proiecte importante și în 2009. Toate aceste investiții au ca rol creșterea calității serviciilor oferite pentru cetățeni, ne-a explicat Cristian Duțu, director executiv în cadrul DVBL a primăriei sectorului 2.

Cristian Duțu, director executiv DVBL

IT Trends: Care au fost investițiile în sisteme informatice pe care le-a realizat Direcția Venituri Buget Local (DVBL) a sectorului 2 în 2008?

Cristian Duțu: Investițiile în sisteme informatice ale Direcției Venituri Buget Local Sector 2 au inclus dotarea cu echipamente de ultimă generație care să permită scăderea timpului de răspuns la interogările bazelor de date și, implicit, scăderea duratei de așteptare a cetățenilor pentru soluționarea diverselor probleme și upgrade-ul aplicației utilizate în prezent pentru gestionarea impozitelor și taxelor locale. Investiția în achiziționarea unor servere performante s-a ridicat la 643.246 lei, iar upgrade-ul aplicației ATLAS la 145.000 lei.

Prin implementarea aplicațiilor (unele achiziționate, altele realizate prin eforturi proprii ale specialiștilor din cadrul DVBL) se urmărește îmbunătățirea serviciilor oferite, scăderea timpului de soluționare a problemelor cetățenilor, standardizarea și automatizarea anumitor fluxuri de documente și informații.

IT Trends: *Cum vedeți raportul preț/calitate în cazul proiectului de externalizare a „Serviciului de tipărire înștiințări de plată"?*

CD: În anii anteriori, datorită unei contestații la procedura de achiziție, am fost nevoiți să realizăm înștiințările cu eforturi proprii, ceea ce a generat costuri suplimentare (tonere, hârtie etc.) și timp suplimentar, ca să nu mai vorbim de paralizarea activității unor servicii. Practic, echipamentele din dotarea DVBL sunt cu destinația office, nu imprimante digitale pentru tiraje de 200.000 pagini în termen de trei-patru zile așa cum solicită acest gen de proiect.

Externalizarea a însemnat colaborarea cu firme specializate dotate cu echipamente specializate și care respectă standarde internaționale de asigurare a securității datelor. Atingerea obiectivului acestui proiect este cuantificabilă prin primirea de către contribuabili a înștiințărilor într-un termen cât mai scurt (sfârșitul anului 2008 – începutul anului 2009), asigurarea securității datelor cu caracter fiscal pe parcursul prelucrării lor și inexistența unor erori sau deficiențe de ordin fizic a lucrării prin folosirea sistemului ANV (Account Number Verification) de ultimă generație în asigurarea calității cu 0 defecte și trasabilitatea completă a documentelor în ciclul de producție. Externalizarea proiectului de tipărire a înștiințărilor de plată a avut în vedere experiența acumulată în anii precedenți, iar prin procedura de achiziție a acestor servicii s-a realizat un raport calitate-preț foarte bun.

IT Trends: *Care sunt beneficiile obținute prin utilizarea site-ului de către locuitorii sectorului 2?*

CD: Locuitorii sectorului 2, și nu numai, pot afla de pe site informații legate de DVBL, modul de finanțare, raportările periodice, obiectivele, aparițiile legislative, achizițiile ce urmează a fi realizate, posturile scoase la concurs, informații legate de interacțiunea cu DVBL (documente tipizate, arondarea pe sedii, unde anume se află o cerere depusă și stadiul de soluționare, vizualizarea informațiilor fiscale prin logare securizată), pot depune cereri privind informațiile de interes public sau pot depune reclamații.

IT Trends: *Care este numărul de plătitori online sau prin alte mijloace electronice, raportat la numărul total de plătitori?*

CD: Deși, în principiu, plățile electronice erau apanajul contribuabililor persoane juridice, în mod pozitiv am constatat o creștere semnificativă a contribuabililor persoane fizice care optează pentru alt mod de plată. În prezent, modalitățile de plată puse la dispoziție de DVBL sunt prin casieriile din cadrul oficiilor poștale de pe raza municipiului București, prin e-banking, ATM, POS. Plata la oficiile poștale se realizează prin replicarea bazei de date a DVBL astfel încât încasarea este operată și evidențiată în timp real în sistem. Pentru utilizatorii de aplicații e-banking prin Bancpost, aplicația permite accesarea securizată a rolului fiscal și apoi redirecționarea pe pagina băncii pentru ordonarea plății. Plata se face prin intermediul ATM-urilor Bancpost, prin POS-urile instalate la sediile DVBL și prin ordin de plată.

IT Trends: *Ce alte planuri de investiții aveți pentru acest an? Aveți licitații deschise?*

CD: În prezent suntem în procedura de elaborare a bugetului, dar, din păcate, restricțiile financiare generate de situația generală ne obligă să ne reconsiderăm proiectele.

Prin atragerea de fonduri structurale vom încerca implementarea a trei proiecte:

1. Implementarea sistemului de plăți online cu scopul de a oferi o nouă modalitate de plată adresată contribuabililor;

2. Arhivarea electronică a arhivei DVBL (arhiva provenind din anii '40). Acest proiect are rolul de a accelera timpul de răspuns necesar verificărilor în arhiva fizică (arhiva de aproximativ 10 milioane de pagini). Forma electronică a documentelor referitoare la un contribuabil putând fi vizualizată după implementare în momentul interogării aplicației utilizate în prezent (ATLAS);

3. Realizarea comunicării în timp real cu alte instituții publice deținătoare de baze de date (Primăria Sectorului 2, Direcția de evidență informatizată a persoanelor etc.). Scopul este diminuarea și chiar eliminarea comunicării interinstituționale în forma scrisă și realizarea unor schimburi de date în timp real în forma electronică. *(M.M.)* ■

Managementul performanței în administrație

Viena este unul dintre orașele a cărui administrație a adoptat un sistem de balanced scorecard adaptat pentru o utilizare ușoară de către toți cei 60.000 de angajați din sistem. Soluția SAS Strategic Performance Management a fost implementată pentru a gestiona relația cu cetățenii menținând în același timp o calitate înaltă a serviciilor.

Managementul Performanței se referă la tot ce presupune termenul englezesc improvement – prin sincronizarea aportului de a crea valoare pentru și de la clienți cu rezultatul aducerii de valoare economică pentru acționari și proprietari. Scopul managementului performanței este, în mod evident, foarte larg, de aceea trebuie vizualizat la nivel extins de întreprindere.

O definiție simplă a managementului performanței este „traducerea planurilor în executarea rezultatelor". Este procesul de conducere strategică a unei organizații. Pentru companiile comerciale, strategia poate fi redusă la trei alegeri majore:

- Ce linii de produse sau servicii ar trebui să
- oferim?

  Ce piețe și tipuri de clienți ar trebui să deservim?
- Cum vom reuși să câștigăm – sau să continuăm să câștigăm?

Deși Managementul Performanței oferă instrumente și rezultate pentru a îmbunătății toate cele 3 variante de mai sus, avantajul competitiv constă în obținerea ultimei variante – a câștiga în mod constant prin ajustarea și executarea cu success a strategiilor. Managementul Performanței oferă managerilor capacitatea de a simți mai devreme și a acționa mult mai rapid și eficient la schimbările neprevăzute.

Practici din domeniul privat aplicate în domeniul public

„În ultimii ani, organizațiile guvernamentale au început să privească spre industria privată pentru a găsi idei despre cum să îmbunătățească practicile de business și eficiența lor în utilizarea resurselor. Activity based in cost management (ABC/M) este unul dintre cele mai importante instrumente introduse pentru atingerea acestor obiective", își începe cartea Gary Cokins, strateg al companiei SAS, companie care activează în domeniul data management, business intelligence și software analytic. Gary Cokins a abordat domeniul administrației publice aplicând conceptele cheie ale managementului performanței în cartea „Activity-Based Cost Management in Government". Această carte se poate regăsi în resursele WIPO (World Intellectual Property Organization).

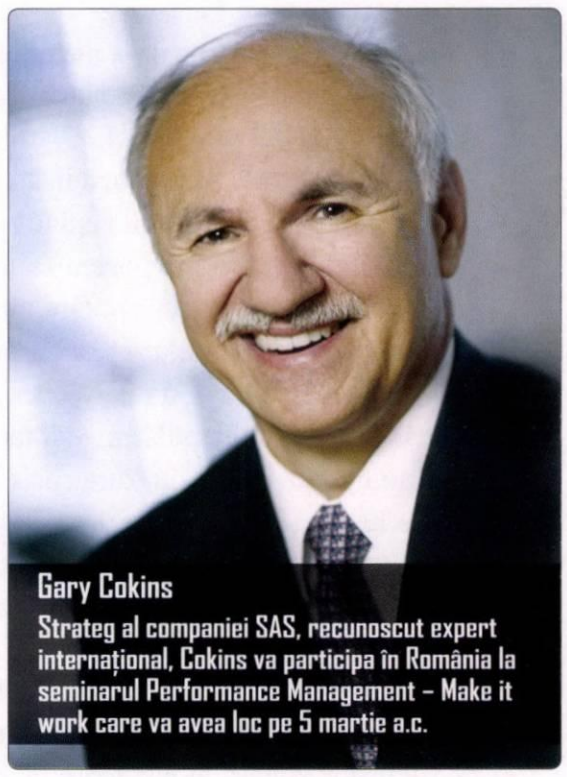
Transparență extinsă în administrația publică

Administrația orașului Viena este una dintre instituțiile publice care au recunoscut nevoia unor îmbunătățiri și pregătirea pentru metode moderne de management. Cu un număr de angajați de 60.000 (inclusiv 30.000 în domeniul medical și 1.000 în contabilitate), administrația orașului Viena a venit în noua eră orientată spre clienți.

Administrația Vienei a urmărit topicul balanced scorecard timp de câțiva ani. Fundația Europeană de Management al Calității („European Foundation for Quality Management" - EFQM), organizație a Uniunii Europene, a oferit conceptul de management adaptat specificului pentru administrația publică. Acesta a fost adoptat de administrația orașului Viena și poate fi foarte bine implementat prin utilizarea balanced scorecard.

Realizarea balanced scorecard a fost relativ simplă ca un mixaj între datele financiare și si alte tipuri de date furnizate ale Departmentul Administrativ nr. 6 (Departamentul Contabil) care deținea un volum imens de date – facturi, statistici, rezultatele diferitelor studii ș.a.m.d. Administrația orașului a pus o mare importanță pe ceea ce se numește „soft facts" adică alte tipuri de date care nu se pot scrie în cifre, și influența acestora asupra organizației, asupra angajaților și asupra studiilor de consumator.

Decizia în favoarea sistemului SAS de management al performanței strategice



Gary Cokins
Strateg al companiei SAS, recunoscut expert internațional, Cokins va participa în România la seminarul Performance Management – Make it work care va avea loc pe 5 martie a.c.

pentru soluția de balanced scorecard a fost luată după o examinare atentă a tuturor produselor disponibile.

După o consultare a pieței și luarea în considerare și a altor furnizori, s-a ales soluția SAS din următoarele considerente:

- Implementare rapidă, simplificată a primului scorecards
- Utilizare ușoară, cerințe simple de training pentru staff
- Prezentare bună care furnizează vederi cu rază extinsă
- Transfer de date simplu și intrări cu acces direct din alte aplicații, spre exemplu, SAP R/3, MS Office
- Soluția conține documentație de asistență realizată cu structuri predefinite

Inițial, balanced scorecard a fost introdus în toate cele 40 de birouri ale celor 6 departamente administrative pe două niveluri; apoi au fost extinse pentru a acoperi întreaga administrație a orașului Viena. Astfel, fiecare director de birou și 1.000 de angajați din cele 6 departamente administrative au avut acces la balanced scorecard prin Internet.

Întrucât angajații mulțumiți generează clienți mulțumiți, implementarea soluției SAS Strategic Performance Management a ajutat organizația să demonstreze și să mențină calitatea înaltă a serviciilor. ■

IT&C-ul, criza și conspirațiile globale

Constantin Teodorescu

O concitadină de-a mea (adică brăileancă), doar că ceva mai sexy decât mine, aflată accidental într-un vortex astral de genială sclipire, a caracterizat zilele trecute extrem de plastic lumea mondenă de astăzi: „Dacă nu spui prostii, nu te ia nimeni în seamă".

Sincer să fiu, începusem să intru la idei și eu, încă de pe vremea în care încercam fără niciun succes să conving pe cei care aveau o oarecare responsabilitate în legiferarea acestei industrii, că nu ar fi rău ca open-source să-și găsească un loc în administrația publică. Mai târziu, am avut chiar ocazia să ajung într-un loc din care chiar am crezut că lucrurile se pot schimba, dar m-am trezit în clasica poziție a pionierului care ajuta bătrânica să treacă obligatoriu strada, deși ea nu voia.

Revenit cu picioarele pe pământ și având acum și cheia unei audiențe de succes, am decis că ar fi cazul ca măcar de-acum să mă ia și pe mine cineva în seamă. De aceea voi debuta astăzi cu câteva considerații (a se citi prostii) despre cel mai mustos subiect al momentului, criza economică și financiară globală. Unii, cu mult mai pricepuți decât mine în domeniul economic, au emis părerea că febra creditelor acordate într-o

Unii se fac că nu observă că unul dintre motivele acordării acestor credite este menținerea caldă a CONSUMULUI, a consumului cu orice preț.

veselie, ca să nu zic isterie, a fost una dintre cauzele colapsului financiar. Poate că da, dar unii se fac că nu observă că unul dintre motivele acordării acestor credite este menținerea caldă a CONSUMULUI, a consumului cu orice preț. Peste tot auzeam aceeași placă, consumul înseamnă producție, producția înseamnă oameni, înseamnă locuri de muncă, salarii din care se plătesc taxe, impozite. Adică, pasămite, dacă aș fi ieșit noaptea cu o bâtă de baseball prin parcările dintre blocurile Bucureștiului și aș fi luat la măsurat toate parbrizele pe care le-aș fi întâlnit în cale, susțineam creșterea economică, nu? Păi, susțineam producția de parbrize, dădeam de lucru la zeci de oameni ca să le schimbe, ei primeau salarii, contribuțiile la ajutoarele sociale mergeau la buget, TVA-ul așișderea.

Dar să luăm un alt exemplu, din domeniul nostru. Să presupunem că mâine o companie de IT&C inventează un procedeu magnific, simplu și ieftin pentru a proteja orice program și sistem de operare împotriva virușilor și a atacurilor informatice de orice soi. Excelent, ar spune unii, „la naiba"(©) ar spune alții, mai ales acei din firmele care produc și vând soluții de securitate.

Nu trebuie să fii un mare fan al scenariilor de conspirație mondială ca să nu observi totuși că în ultimii zeci de ani, locurile de muncă au fost susținute de tăvălugul consumului cu orice preț, pe motive de trend, de fashion, de... hai să ne aflăm în treabă. De când îl știu, prietenul meu Nelu folosește calculatoarele din magazinele sale de mobilă la aceleași lucruri, la facturarea mărfurilor, la gestiunea magaziei, la contabilitate. La el am găsit zilele trecute un Pentium la 75 Mhz cu 32 Mb de RAM, complet funcțional, pe care-și ține contabilitatea la firma de transport. Mă chemase să mă întrebe de ce costă așa de mult o placă video pentru calculatorul puștiului de acasă, „forțat" să facă upgrade pentru că nu mai ținea pasul cu ultima versiune a jocului cu împușcături în rețea.

Trebuie să recunoaștem că industria jocurilor a împins destul de tare tehnologia din domeniu, a dat de muncă la suficientă lume până acum. Dar de acum încolo?

Părerea mea este că IT&C-ul va intra și el, precum și marile industrii ale zilei, într-o perioadă ceva mai grea. Strânși cu ușa de plata creditelor, puțin neliniștiți în ceea ce privește siguranța unui loc de muncă stabil nu numai în sectorul privat, dar și în cel de stat, forțat să se restructureze, oamenii vor descoperi că pot vorbi și la vechiul telefon, că-l pot auzi și dacă târâie clasic când sună, nu e musai să-și cumpere rington-uri trendy, că pot vedea la fel de bine prostiile de programe TV și pe vechiul televizor, nu musai pe cel cu plasmă și își vor convinge ușor copii că pot „chătui" și dacă au o placă grafică de numai 64 Mb de RAM.

În sectorul privat, firmele vor fi nevoite să apeleze la informatică și comunicații pentru a ridica eficiența angajaților mai puțini iar în sectorul public, guvernanții vor pricepe că doar simularea e-guvernării nu ajută deloc la buget. Lumea se va trezi un pic ca după un duș rece și nu va mai pierde vreo oră, două pe zi ca să citească elucubrațiile de pe blogurile altora, să-și actualizeze „status"-ul pe Twitter, Facebook, Yahoo360, Hi5, MySpace, Plaxo sau LinkedIn, să se zgâiască la ultimele poze din week-end de vreunul pe Flickr, pentru ca vor constata că, în mod paradoxal, facturile de la gaze nu ți le plătește calculatorul, chiar dacă le achiți prin e-Banking. ■

brailateo@gmail.com

IT-ul și eficiența

Revista IT Trends a demarat în această lună o serie de mese rotunde dedicate IT-ului ca mijloc de eficientizare a activității firmelor în perioadă de criză economică. Ca demers editorial, suita de mese rotunde își propune să găsească un răspuns neechivoc la întrebarea fundamentală dacă investiția în IT este, dincolo de un plasament financiar poate socotit inutil de unii, un mijloc de a minimiza efectele crizei și, de ce nu?, de a fructifica eficient oportunitățile generate tocmai de această criză. Și asta pentru că, la fel ca orice eveniment din viață, criza economică are o latură neplăcută dar și una care se poate dovedi benefică, depinzând de inspirația fiecăruia.

În definitiv, oricine judecă la rece lucrurile își poate da seama că un fenomen precum criza economică nu reprezintă în niciun caz acel gen de calamitate care, în trecutul nu prea îndepărtat, determina locuitorii plaiurilor mioritice să-și ardă câmpurile cultivate, să-și otrăvească fântânile și să-și ia familiile ca să se refugieze în munți din calea năvălitorilor. O criză reprezintă doar o schimbare de paradigmă a vieții, nevoia de adaptare la un alt set de date economice ale vieții de zi cu zi. Problema fundamentală, așadar, este cea a adaptării la această schimbare, iar din acest punct de vedere soluțiile IT pot reprezenta un răspuns determinant din punct de vedere al eficienței.

Tematica primei mese rotunde s-a axat pe problematica generală a soluțiilor IT în contextul crizei și, de aceea, primii invitați ai acestei suite de dezbateri au fost conducători de corporații IT internaționale prezenți cu filiale în țara noastră, precum și lideri ai companiilor de cercetare a pieței de profil. Suita de mese rotunde va continua pe teme de mai mare specialitate, cum ar fi eficiența soluțiilor IT pentru afaceri, necesitatea și eficiența soluțiilor de securitate, soluțiile de comunicații unificate etc.

Bogdan Marchidanu

Invitați:

Bogdan Cocora – Managing Director, S&T
Felix Enescu – Vicepresident consulting & EXP KPC-group s.r.o. Independent Gartner Representative
Mihai Guran – Country Manager - Bulgaria & Romania Dell Emerging Markets EMEA (EM-EMEA)
Silviu Hotăran – General Manager, GKTI Semper Human srl
Dragoș Nicolaescu – Head of Representative Office, Fujitsu Siemens Computers
Eugen Schwab-Chesaru – Managing Director, Pierre-Audoin Consultants
Valentin Tomșa – Head of Office, SAP

Bogdan Marchidanu: *Este investiția în IT&C un plasament profitabil pentru companii?*

Eugen Schwab-Chesaru: Cred că anul acesta se va vorbi mai mult despre ce este în interiorul acestui IT&C, începând de la toate afirmațiile legate de miliardele de Euro aduse la bugetul de stat. Cred că se va ajunge ca fiecare client să cântărească mai bine dacă este mai util ca 100.000 de euro, sau un milion, sau 10 milioane, cât are buget, să investească ca până acum în foarte mult hardware, în destul de mult software și într-un minim de servicii cât să poată să-l folosească, sau ar fi poate momentul să-și eficientizeze utilizarea IT-ului și să-și crească această profitabilitate a utilizării tehnologiei prin înglobarea de mai multă inteligență în raport cu „fiarele". Cred că este o tendință importantă, care va marca atât piața cât și strategiile companiilor de IT și care va exista la nivelul companiilor medii și la nivelul companiilor mari.

Valentin Tomșa: După părerea mea orice afacere, dacă își propune doar să supraviețuiască, va muri. Asta este clar. Dacă în România tema companiilor este să supraviețuiască, ele vor muri. Părerea mea este că IT-ul nu le va ajuta să supraviețuiască. Chiar recent am avut întâlniri cu companii care mă întrebau chiar acest lucru, ce să facă pentru a supraviețui. Referitor la profitabilitate, este evident că IT-ul este profitabil. Nici nu are sens să despicăm firul în patru pentru a determina dacă este sau nu este. Nu are sens să mai facem educație. Părerea mea este că nu mai e timp pentru a face educație. Din acest punct de vedere sunt două abordări: cei care înțeleg ei înșiși că IT-ul este un plasament profitabil, și cei care nu înțeleg. Cred că rolul nostru, al firmelor de IT, cel puțin în zona companiilor lider, este să ne concentrăm pe cei care înțeleg că IT-ul este un plasament profitabil. În ceea ce privește firmele mici, după părerea mea ele au șansă mai mare de supraviețuire decât firmele mari.

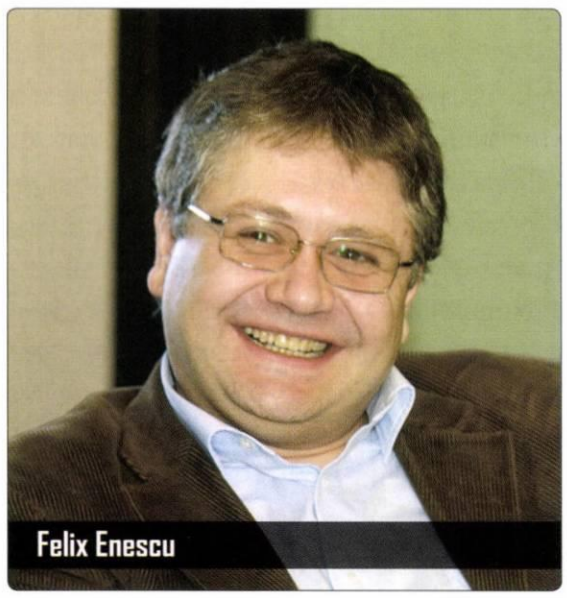
Mihai Guran: Firmele mici care vor supraviețui au șanse mai mari „să supraviețuiască"...

Valentin Tomșa: Există foarte mule firme care nu s-au dezvoltat organic, nu s-au dezvoltat sustenabil. Acesta este cel mai la modă cuvânt, sustenabilitatea, pentru că poți să crești, și crești degeaba, pentru că în situații de criză, cazi cu 80%. Ca să vă dau un exemplu, cine a crescut 100% în fiecare

Bogdan Cocora

an și are o reducere de 50% în 2009, după părerea mea, nu este o cădere, însă ce vreau să spun este că sunt foarte multe firme care au ajuns la o anumită dimensiune într-un mod nesustenabil și care sunt în situația în care criza îi paralizează și nu au nicio șansă; în schimb, firmele mai mici, care au o anumită structură, au un anumit portofoliu de servicii și produse, cred că trebuiesc ajutate. Majoritatea acestora sunt firme românești și sunt în zona în care putem pune acei piloni pentru a trece mai departe.

Eugen Schwab-Chesaru: Dacă vă uitați că sunt 400 și ceva de mii de firme mici în


Felix Enescu

România, din ele poate că undeva la 0,00 și o cifră mică la sută sunt firme cu viziune și cu nevoi IT reale. De exemplu, pentru o firmă de 25 de oameni, nu este nevoie atât de mare de a utiliza tehnologia informației la fel ca o companie de 200, sau 300, sau 500 de oameni.

Valentin Tomșa: Ce vreau să spun este că, indiferent dacă firma este mică, importanța IT-ului poate să fie la fel de mare; deci fără acest IT ei pot să moară, după cum același lucru se poate întâmpla și cu o firmă mare; singura diferență este dimensiunea achiziției de IT, dar în sine plasamentul este profitabil, chiar vital.

Bogdan Cocora: Eu aș remarca că a trecut de mult vremea în care companiile aruncau bani doar pentru a pune niște cutii pe niște mese. Fiecare companie privată urmărește foarte clar un return of investment, o strategie. În multe cazuri IT-ul nu este numai o investiție ci face parte din strategia firmei. Din modul de dezvoltare.

Mihai Guran: Și cu cred că orice firmă în momentul în care face o investiție se gândește să fie profitabilă, altfel nu o face dacă este o firmă privată. Într-un fel te gândești într-o perioadă în care business-ul crește, și spui: „anul ăsta am nevoie și de un CRM, și de un sistem de videoconferințe" și într-un an în care business-ul este pe un trend descendent, probabil te vei gândi: „Ce este mai important? CRM-ul, sau merg tot așa, și mă focalizez pe controlul costurilor, de exemplu, și îmi iau un ERP". Revenind la dezbaterea companii mari - companii mici, sau medii și dinamice, la marile corporații am văzut multe exemple de planuri anuale sau multianuale, și aici sunt de acord cu ceea ce s-a spus: companiile mari se vor adapta mult mai greu și vor trebui să facă un efort mai mare datorită acestui sistem de planificare, față de companiile mici, unde decizia se ia mult mai repede și se spune „stop la proiectul acesta, pentru că am nevoie de un ERP pentru a-mi controla mai bine costurile, și mai amân CRM-ul". La companiile mari, uneori este mai greu să ajustezi din mers, datorită modului de planificare și de conducere al lor.

Bogdan Cocora: Depinde foarte mult cum conducerea companiilor înțelege găsirea de soluții, pentru că și CRM-ul poate să fie o soluție în care îmi colectez toți clienții, pentru că pe unii nu-i vedeam pentru că creșteam foarte repede și nu mă interesa dacă pierdeam o parte din clienți și acum devine foarte important să-mi urmăresc fiecare bănuț și să-i țin pe ăia mai profitabili; și atunci CRM-ul poate să fie soluția, depinde de ânțelegerea bussines-ului.

Silviu Hotăran: Cred că trăim niște vremuri extrem de interesante. Acum o săptămână mi-a spus un chinez: „la noi, în limba chineză, există două ideograme pentru pericol și oportunitate, care puse împreună formează cuvântul criză." Este foarte interesant pentru că noi, europenii, facem invers. Avem cuvântul criză și fiecare se gândește ce înseamnă această criză. „mă

ascund, dau foc și sec fântânile, sau înaintez și cuceresc noi teritorii?". Este evident pentru toată lumea că această criză poate să însemne pentru mulți o oportunitate, dar una este teoria și alta este practica. O să vedem cum o să ne comportăm noi în această perioadă de criză. Eu sunt de acord cu tot ce ați spus, pentru că până la urmă are bun-simț, dar foarte mulți care din punct de vedere al atitudinii vor căuta oportunitate în această criză vor explora ce înseamnă oportunitate și probabil că IT-ul va fi unul dintre cele mai supravegheate domenii din acest punct de vedere: în ce măsură IT-ul poate deveni o oportunitate pentru companiile mici, mari, medii în momente de criză, pentru că înainte nu le păsa. Și eu dacă sunt într-un moment de criză vreau ca în acel moment în care nu am credite, nu am acces la fonduri, vreau ca return of investment-ul meu să fie cât mai repede și cât mai clar identificat. Acest lucru este foarte bun și pentru companiile mari, pentru că vor trebui să schimbe atitudinea și comportamentul. Și noi, companiile mari, ne-am obișnuit să vindem un polog de soft pentru că „vă va folosi vouă cândva". Acum trebuie să începem să încercăm cu toții să ne poziționăm altfel. Ar fi o greșeală să ignorăm companiile mici. Mă aștept ca în perioada de criză să crească semnificativ numărul firmelor mici din întreaga lume, pentru că unele dintre reacțiile pozitive în momentele de criză când apare șomajul sunt firmele mici, chiar individuale. Eu am fost șocat să alu că în Marea Britanie peste 60% din firmele private sunt one man show, adică au un singur angajat: proprietarul. Mă aștept ca o reacție foarte firească în aceste momente de criză ca aceste firme foarte mici să crească și să caute oportunități, să se diferențieze și de pe urma acestor schimbări ar trebui să profite, dacă sunt în stare, și firmele mari. Așa cum ați spus și voi, firmele mari sunt mai puțin flexibile.

Valentin Tomșa: Unele dintre firmele românești au crescut absolut aiurea. Eu aici văd problema. Uitați-vă, de exemplu, la reacții de genul „trebuie să închid", pentru că depindea 100% de Sidex. De ce depindea 100% de Sidex? Pentru că avea o relație acolo și avea și el 300 de angajați pe un business de câteva milioane. Business-ul ăsta a căzut pentru că ceilalți merg rău. Putem spune că asta este o criză? Putem spune că această companie care dispare este o problemă pentru România? Este

Silviu Hotăran

numai din punct de vedere social, în rest nimic, pentru că nu aduce valoare! Eu cred că cuvântul de ordine în viitor este valoare. Valoarea! Ce valoare reușesc să aduc pentru a putea trece mai departe?! Trebuie să te duci la oameni și să le oferi valoare, de ce au ei nevoie. Acesta este cuvântul cheie. Până acum mulți cumpărau gadget-uri: îmi schimb computerul pentru că a scos un mare furnizor internațional nu știu ce gadget-uri, un tablet pe care îl întorci pe 10 părți ca să scrii cu stânga.

Bogdan Marchidanu: *Chiar așa, vendorii în anul 2009 nu ar rebui să se mai*

Mihai Guran

implice într-o muncă de conștientizare a importanței IT-ului?

Silviu Hotăran: Eu zic că da, dar se poate face mult mai simplu decât ne închipuim: se creează eroi. În momente de criză apar eroi. Îi creezi și ei nu fac altceva decât să influențeze în jurul lor.

Valentin Tomșa: Tu ești detașat, de aia vorbești! Exact ce am spus, există un mediu, nu cel implicat în vânzarea activă de produse și servicii, cum sunt analiștii independenți, presa de specialitate, cei care au firme de training, care pot să facă acest lucru. Din punctul nostru de vedere, al companiilor, să începem educația unor oameni care nu înțeleg nu mai este posibil. Cel puțin noi nu vom face acest lucru.

Felix Enescu: S-a vorbit despre cei care înțeleg și vor să facă. Privind din exterior și din perspectiva unui fost client și văzând destul de multe firme de IT, uneori, firmele de IT, atât producătorii prin ceea ce pun la dispoziție (materiale de marketing) cât și firmele locale, lasă foarte mult în sarcina clienților traducerea din caracteristici în beneficii. Se face foarte puțină comunicare și vânzare în termen de beneficii. Se fac lucruri de genul „cumpără că e integrat cu Outlook-ul" și nu se vorbește de „poți lucra mai repede". În acest caz este normal că apare și această nevoie. În aceste momente de criză merită pus foarte mult accentul pe comunicarea acestor beneficii. Ce îți vând? Îți vând optimizarea ciclului de vânzare, îți vând un mai bun control al cash-ului, îți vând cash-flow forecast, îți vând un nou plux de venituri sau o economie în costurile legate de data center. Cu alte cuvinte ar trebui ieșit la înaintare cu beneficiul urmat de respectivul lucru. Probabil că ar trebui pus accentul pe client și relațiile existente, pentru că este mult mai ieftin decât un client nou.

Dragoș Nicolaescu: Din punctul meu de vedere asta înseamnă sustenabilitate: crearea unor relații de termen lung și clienți repetitivi.

Silviu Hotăran: Sunt de acord și cred că asta lansează o provocare pentru firmele din IT, pentru că ele trebuie să schimbe modul în care vorbesc.

Bogdan Cocora: Niciun vânzător adevărat nu vorbește despre produse sau despre caracteristici tehnice.

Silviu Hotăran: Atunci unde este provocarea? Provocarea este că toți vă tăiați bugetele de marketing etc.

Felix Enescu: Îmi aduc aminte că am văzut recent un preview al unui articol din Harvard Business Review, un studiu în care se arăta că firmele care au tăiat mai agresiv decât trebuia bugetele de marketing au avut un recovery mult sub medie după ce s-a terminat criza.

Bogdan Cocora: Bugetele de marketing ar trebui să fie repoziționate. Trebuie schimbat limbajul.

Silviu Hotăran: Trebuie să mai decidem sau să decideți ce este mai important în momentul de criză. Profitul, market share-ul?

În momentele de criză eu aș câștiga market share pentru a fi în pole position atunci când se termină criza.

Valentin Tomșa: Asta dacă ai în spate o anumită structură.

Silviu Hotăran: Toate companiile mari au în spate o anumită structură.

Valentin Tomșa: Corect, dar acum discutăm de palierul firmelor mici care vin, sunt dinamice, se implică. Din acest punct de vedere ei nu au în spate o poziție care să le permită să aștepte trecerea crizei pentru a deveni mai puternici. Acest lucru este valabil pentru firmele solide, cu un anumit portofoliu de clienți, cu o anumită soliditate pe piață. Nu sunt de acord că firmele mici nu știu despre ce este vorba: din contră! Oamenii care încep un business în aceste condiții știu cel mai bine despre ce este vorba pentru că au avut puterea să se desprindă din niște organizații și au luat-o pe cont propriu. Ei nu vor angaja niciodată 100 de oameni numai pentru că au o relație personală cu un director de la o anumită fabrică! Noul val de oameni de business nu fac business-ul așa cum au făcut cei vechi. Din punct de vedere al comportamentului, este evident că o firmă precum cele mari se gândește pe termen mai lung și spune că „în doi ani am un market share de cinci ori mai mare", pe când o firmă care acum începe business-ul nu-și poate permite ca doi ani de zile să nu aibă profit.

Dragoș Nicolaescu: Criza este de fapt un test al maturității management-ului, pentru că nevoile clienților sunt aceleași, producția este aceeași. Schimbarea și aceste opinii despre criză afectează în primul rând management-ul și aici se va vedea care sunt acei manageri în stare să realinieze business-ul lor complet sau aproape complet în funcție de ceea ce se întâmplă pe piață, astfel încât să-și redefinească viziunea. Dacă înainte zicea „am o relație, exploatez relația asta", în momentul de criză poate să plece și să cheltuiască banii strânși până acum sau poate vedea ce altceva poate să facă și din firmă de tablă poate deveni firmă de catering. Acest lucru mi se pare un pic periculos pentru noi, pentru că în România cred că s-a investit cel mai puțin în training-ul pentru manageri. Se investește foarte mult în training-ul angajaților în general iar în training-ul managerului și în training-ul special de management aproape deloc. Nici nu este conștientizat cât de important este un manager pentru o afacere. Consider că

Dragoș Nicolaescu

o afacere merge bine sau rău în măsură de 80% în funcție de managerul firmei. Dacă el este optimist și plin de încredere transmite lucrul acesta la sute de oameni.

Bogdan Cocora: Criza este în primul rând în noi.

Bogdan Marchidanu: *Managerul gestionează. Oare nu cumva, pentru schimbarea acestei paradigme, mai ales din partea furnizorilor de IT, este nevoie de întărirea caracteristicilor de leadership?*

Silviu Hotăran: Vă mulțumesc foarte mult pentru această întrebare.

Eugen Schwab-Chesaru

Dragoș Nicolaescu: Liderii au capacitatea de a schimba viziunea, de a o adapta permanent la ceea ce se întâmplă pe piață. De exemplu, am fost lideri pe piața de notebook-uri în retail timp de patru ani la rând și am scăzut de nici nu ne venea să credem. Într-un singur an am pierdut ceea ce am construit timp de patru ani. Mi-am păstrat relația cu clienții mei, dar business-ul nu mai este acolo și chiar nu mai există soluții pe care eu ca firmă să le pun în aplicare. Nu mai am unde să merg. Acesta este momentul în care managerul, un lider, poate să ia decizia: „am fost ce am fost, dar acum nu îmi mai propun să lupt pe o piață pe care nu o pot susține, mă mut spre servere, servicii". Tranziția de la un box moving company la o companie orientată spre soluții și servicii este dureroasă. Toți oamenii din interior trebuie să privească diferit problema: resales, presales. Este o reorganizare completă. Eu am făcut o reorganizare în august și mai fac una în martie. Tocmai pentru a schimba această firmă de 30 de oameni cu 70 de milioane din box moving, care era ok. Tocmai pentru a mă adapta la 2009, unde nu o să mai vând doar cutii și vreau să intru în segmentul de servere și soluții integrate. A trebuit să dau oameni afară, să angajez alți oameni. În criză eu am angajat 11 oameni. Însăși lupta de a explica managerilor de la alte nivele corporatiste de ce - tocmai pentru că este o perioadă grea - nevoia de oameni pentru a trece de această perioadă este foarte importantă.

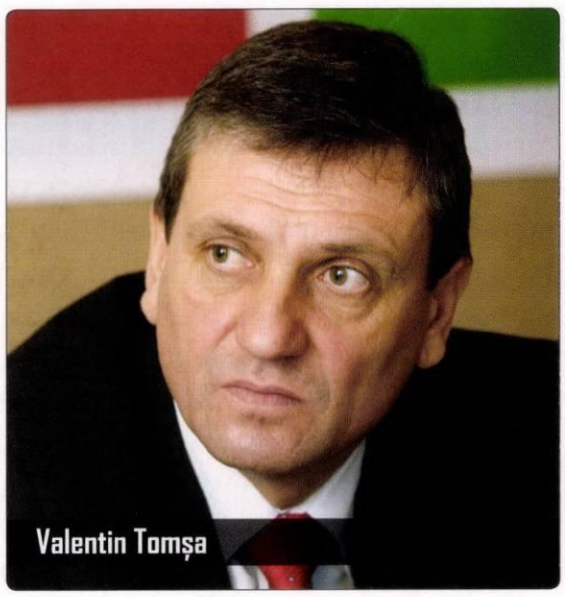
Valentin Tomșa: Orice business dacă nu are un lider nu merge bine. În industria de IT&C sunt două categorii de firme: companiile multinaționale și cei privați. În firmele private unde nu există lideri, compania va muri pentru că aici este vorba de viziune, reorientare. În firmele multinaționale, din păcate sunt puține zonele în care se poate manifesta un leadership adevărat. Acolo sunt două variante: fie te bați intern și reușești să ai un leadership care te duce spre anumite lucruri și ai anumite rezultate, fie pur și simplu devii un manager și sigur că nu o să reușești; vine un lup tânăr care după un an nu face nimic, și așa vedem și la noi, pentru că ține de specificul multinațional. Apropos de interacția acestor firme cu mediul privat, lucrurile sunt foarte complicate pentru că gradul de adaptare este relativ scăzut. Dacă ele sunt acompaniate de un leadership local, care are o anumită autonomie și este degrevat de anumite procese foarte clare, atunci lucrurile merg bine, dacă nu, părerea mea, este o înfundătură. Ceea ce cred eu este că, din păcate, acest lucru se va întâmpla la destul de multe firme multinaționale în zona de IT&C în anul acesta. Nu vorbesc numai de software, vorbesc și de zona de hardware și de telecomunicații. Vom asista la 3-4 luni de schimbări de manageri în aceste firme și care după părerea mea nu vor ajuta cu nimic mediul românesc.

Mihai Guran: Eu sunt încă optimist apropos de firmele mici și medii și cred că în aceste momente de criză o parte din

multinaționale, cum sunt și ale noastre, vor fi avantajate pentru că o astfel de firmă mică se va gândi de 2-3 ori înainte să facă o achiziție. De exemplu la notebook-uri: va achiziționa acel notebook de 1500 RON, fără a se uita la specificații, garanție și la ce anuma îl va folosi sau îl va lua pe acela cu 150-250 RON mai scump dar la care știe că are garanție timp de 3 ani, că este o soluție ușor mai stabilă, un brand mai de încredere. Se spune că uneori cei mai săraci nu își permit lucruri ieftine. Cred că această perioadă de criză oferă și oportunități și eu sunt optimist din acest punct de vedere, al brand-ului pe care îl reprezint, Dell.

Bogdan Cocora: Primul lucru nu va fi să te uiți la ceva mai scump ci să tragi cât mai mult de ceea ce ai deja.

Dragoș Nicolaescu: Decizia de cumpărare pentru piața SOHO și SMB a fost de multe ori bazată pe imagine: vecinul și-a luat un Dell roșu, vreau și eu unul. Chiar și în large enterprise multe achiziții au fost pe trend-ul „Hai să avem și noi. Toată lumea folosește Siebel, hai să ne instalăm și noi tot Siebel". Multe decizii de investiție au fost făcute în acest fel, din imagine, din vise. Am auzit


Valentin Tomșa

chiar directori de IT din large enterprise care spuneau că vor și ei să cumpere ceva pentru că aveau un buget de cheltuit deși nu aveau idee la ce folosește.

Valentin Tomșa: Cum de nu i-am găsit noi pe ăștia și i-ați găsit numai voi? Eu de zece ani nu i-am găsit.

Bogdan Marchidanu: *Este vorba de ceva specific României?*

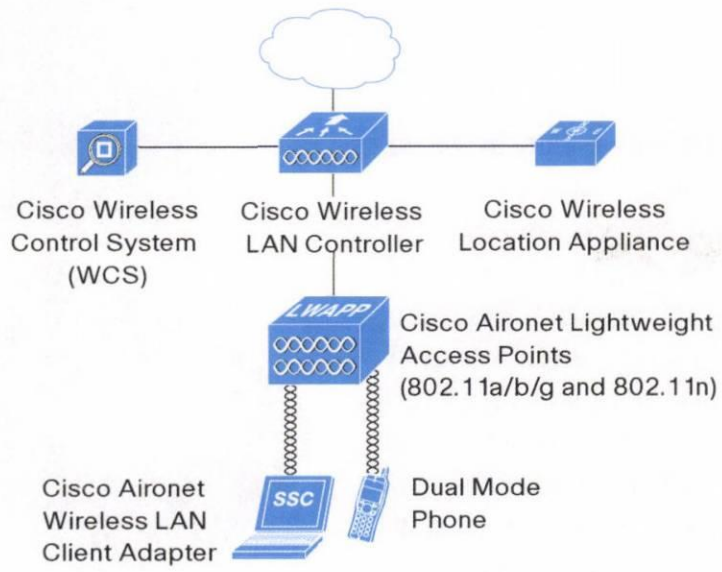
Dragoș Nicolaescu: Dacă până acum am avut o creștere economică cu bugete de IT mari și atât clienții mici cât și clienții mari și-au permis să facă o achiziție bazată pe niște dorințe, acum va trebui să se gândească la nevoile reale. Când îmi cumpăr un laptop ce vreau? Am nevoie de design? Să fie fancy? De fapt am nevoie să vorbesc cu mama care este în Germania, deci am nevoie de o cameră, o conexiune și să fie cât mai reliable. Nu am nevoie de baterie pentru că îl țin acasă. Deci se întoarce decizia clientului la nevoi reale, personale sau de business. Un client mare se va întreba de ce să cumpere un ERP. Pentru a crește vânzările? Pentru a scădea costurile? Cum altfel pot fi crescute vânzările? Acum, când mergi să vinzi o soluție la un client mare, te întorci la nevoile lui reale de business, nu pentru că toată lumea are, e la modă sau state of the art. Deja vânzarea devine consultativă așa cum ne dorim de multă vreme. Ce anume pot să fac eu ca producător pentru tine care ai o firmă de imobiliare ca tu să crești vânzările sau să scazi costurile? Aceasta este soluția pe care eu o voi vinde acum. O soluție care răspunde unei nevoi reale de business. ■

Textul complet al mesei rotunde îl puteți găsi pe www.ittrends.ro

LOGICOM

Cisco Unified Wireless Network

Pe măsură ce creşte mobilitatea utilizatorilor şi programele folosite de aceştia devin mai interactive, aplicaţiile şi serviciile wireless sunt esenţiale pentru a ajuta companiile să-şi menţină competitivitatea şi potenţialul de diferenţiere. Cisco adresează cerinţele de conectivitate wireless la nivel enterprise introducând conceptul Cisco Unified Wireless Network. Această soluţie combină accesul cu şi fără fir şi asigură cele mai ridicate nivele de securitate, inovaţie şi conservare a investiţiei.



Cisco Unified Wireless Network este o platfoma excelentă pentru aplicaţii business-critical, creează un mediu sigur, securizat şi interactiv in interiorul companiei, şi ofera costuri reduse de operare şi performanţe maxime prin cele mai avansate tehnologii si topologii WLAN.

Securitate robustă – Se pot aplica numeroase metode de autentificare şi criptare a datelor, inclusiv 802.11i, Wi-Fi Protected Access (WPA), WPA2, mobile VPN, se pot identifica şi exclude Access Point-urile străine reţelei etc.

Administrare extinsă – administrarea reţelelor WLAN a devenit mai simplă, mai transparenta şi mai eficientă, asigurand controlul asupra mediului RF. Reţeaua poate fi extinsă rapid, iar modalitaţile de design avansat a tolopogiilor asigura un nivel scăzut al costurilor operaţionale

Mobilitate – oferă versatilitate, convenienţă şi securitate utilizatorilor mobili in organizaţie. Se pot combina tehnici avansate de QoS, securizare şi criptare a comunicaţiilor wireless între echipamente diverse.

În România, Logicom furnizează din stoc soluţiile wireless Cisco şi Cisco COBO (ex Linksys), alături de peste 200 de tipuri de echipamente Cisco. În Europa, Grupul Logicom este unul dintre cei 5 Cisco Distribution Partners (CDP) şi are o experienta de peste 8 ani în distribuirea soluţiilor Cisco. Logicom Romania poate accesa stocurile celorlalte companii din Grup (Grecia, Cipru, Turcia, Bulgaria, Ungaria şi tările din Orientul Mijlociu), fiind singurul Distribuitor Cisco din România capabil să livreze soluţiile Cisco în timp foarte scurt către partenerii săi.

Mai multe detalii la:
www.logicom.com.ro
www.cisco.com/go/wireless

Samsung Pico Projector MBP200

Tot la CES 2009, Samsung a anunțat că intenționează să lanseze anul acesta un proiector în miniatură. Pico proiectorul, al cărui nume este MBP200 are o greutate de doar 160g și poate afișa la o rezoluție de 480x320 pixeli. Acesta mai are în dotare și un ecran LCD de 2,2" ce permite utilizatorilor să vizualizeze conținutul ce urmează să îl proiecteze.

Designul este simplu și butoanele pentru navigarea prin funțiile proiectorului sunt sensibile la atingere. Și printre caracteristicile cele mai importante ale acestui proiector portabil se numără suportul pentru afișarea directă a documentelor de compatibile Microsoft Office și a PDF-urilor. Deci practic nu e nevoie de absolut nimic pe lângă proiector dacă se dorește folosirea lui pentru o prezentare mai restrânsă. MBP200 poate proiecta pe ecrane pornind de la dimensiunea unei coli A4 și terminând cu dimensiuni similare cu ale unui televizor LCD.

Pentru a facilita utilizarea în orice mediu și în orice moment, în corpul proiectorului se ascunde un suport pentru ecranul de proiecție ce permite transformarea chiar a unei foi A4 într-o suprafață de proiectare. Pentru sonorizare, MBP200 vine cu un difuzor încorporat ce permite o sonorizare decentă dacă luăm în calcul dimensiunea. ■

Camere video la purtător

Cunoscutul producător de camere video ultra portabile, a anunțat tot la CES 2009 două noi modele similare cu celelalte produse de ei. PVR-PRO II and the PVR-LE II sunt numele celor două modele. Cele două camere aduc noi caracteristici de portabilitate, printre care se numără lipsa firelor, rezistența la apă și noua clemă de prindere de haine ce este mai lată și permite o mai bună fixare. Ele vin cu un senzor CMOS mai nou și astfel calitatea imaginilor este îmbunătățită semnificativ și cu o capacitate de stocare mai mare față de modelele precedente. 4GB de memorie fiind suficienți pentru a captura câteva ore bune de acțiune la o rezoluție de 640x480 pixeli.

Modelul Vievu Vievu PVR-LE II este ceva mai avansat ca PVR-PRO II. PVR-LE II incorporează un soft ce face imposibilă falsificarea înregistrărilor, fiind perfect pentru domeniile în care securitatea este cuvântul cheie Așă că dacă este nevoie de siguranță că materialul filmat nu a fost înlocuit, PVR-LE II este modelul potrivit. ■

Camera HD subacvatică

Liquid Image va lansa câteva modele de camere de filmat mai puțin obișnuite. SCUBA SERIES HD320 este defapt o cameră video destinată pasionaților de scufundări. Cea mai atrăgătoare caracteristică a acestei camere este posibilitatea de a filma în format High Definition. Clipurile pot fi capturate la o rezoluție de 1280 x 720 cu 30 de cadre pe secundă, iar imaginile fixe la rezoluția de 5MP. Producătorul spune că aceste camere sunt testate înainte de vânzare și astfel sunt garantate să funcționeze la o adâncime de 35m. Memoria internă a camerei este de doar 64MB, dar avantajul este că vine echipată cu un slot microSD/SDHC ce permite instalarea de card-uri cu o capacitate de 32GB. Așadar, dacă folosim un card de 32GB putem captura aproximativ 900 de minute de film în total, bateria nefiind suficient de puternică pentru a permite o astfel de filmare. Această camera va fi disponibilă din primăvara anului curent. ■

Apple MacBook Pro

Apple a prezentat în cadrul CES (Consumer Electronics Show) din Las-Vegas, noul MacBook Pro cu display de 17 inch. Ceea ce îl caracterizează sunt carcasa din aluminiu și noua baterie încorporată ce are o autonomie de până la 8 ore și o durată de viață de trei ori mai mare în comparație cu bateriile notebook-urilor obișnuite. Noul MacBook Pro beneficiază de un display de înaltă rezoluție(LED-backlit) și același trackpad multi-touch pe care l-am mai văzut la seria de MacBook-uri lansată în octombrie. În plus, noul MacBook Pro de 17 inch include o placă video nVidia și un procesor Intel Core 2 Duo din ultima generație.

Pentru noul MacBook Pro, Apple folosește o monitorizare inteligentă a sistemului de lucru și a bateriei, care, combinate cu o tehnologia numită „Adaptive Charging" au dus la crearea unei baterii revoluționare ce are o autonomie de până la opt ore de funcționare la o singură încărcare. Aceasta are o rată de reîncărcare de 1000 de ori, fără a adăuga grosime sau greutate designului incredibil. Astfel, o durată mai mare a bateriei duce la mai puține baterii consumate și mai puține deșeuri, ceea ce este un lucru bun pentru mediul înconjurător.

Apple MacBook Pro de 17 inch include un display ultra-subțire, wide, cu o rezoluție maximă de 1920x1200, cu până la 78% mai mulți pixeli și cu un gamut de culoare cu 60% mai mare față de varianta MacBook Pro de 15 inch. Display-ul folosește cu 30% mai puțină energie iar mercurul pe care îl regăsim la display-urile standard de pe piață, a fost eliminat din tehnologia de fabricație. MacBook Pro măsoară doar 2.5 cm înălțime și cântărește 3 kg, ceea ce îl face cel mai subțire și cel mai ușor notebook cu diagonala de 17 inch din lume. Totodată este și cel mai puternic notebook Mac. Vine echipat cu procesoare din ultima generație Intel Core 2 Duo, cu frecvențe de până la 2.93 Ghz, un maxim de 8 Gb Ram DDR3 și o arhitectură grafică ce permite utilizatorului să comute între cipul video integrat nVidia 9400M (pentru o autonomie crescută) și puternica nVidia GeForce 9600M GT (dacă se dorește o performanță mare).

MacBook-ul recent lansat include un harddisk de 320 GB cu o viteză de 5400rpm, dar opțional se poate trece la variante ca harddisk tot de 320 GB dar cu o viteză de 7200rpm sau SSD-uri de 128 și 256 GB. Pentru că face parte din noua generație de notebook-uri Apple, include și un Mini Display Port pentru interconectarea cu noul display de 24 inch de la Apple (widescreen, LED-backlit cu cameră video iSight, microfon și boxe încorporate).

Noua famiie MacBook Pro întrunește standardele exigente Energy Star 4.0 și folosește cabluri și componente ce nu conțin PVC. Apple MacBook Pro este foarte ecologic și datorită bateriei care are o durată de viață extinsă, ceea ce duce la mai puține deșeuri. Bateriile epuizate pot fi înlocuite contra unei sume de 179 de $, ceea ce include instalarea și depozitarea bateriei vechi într-un mod ecologic.

Noul MacBook Pro de 17 inch va fi disponibil începând cu sfârșitul lunii ianuarie, și va fi disponibil prin rețeaua magazinelor Apple sau a distribuitorilor autorizați, la un preț recomandat de 2,799 $. ■

Notebook-urile Sony VAIO seria P

La CES 2009, Sony a introdus o nouă serie de notebook-uri VAIO. Seria P va defini de acum încolo notebook-urile ultra portabile de la Sony cu un form factor puțin mai mare decât al unui plic de scrisoare/factură. Caracteristicile cele mai importante sunt conectarea 3G, tastatură de notebook completă și un display foarte luminos și cu o rezoluție mare. Însă pe departe cea mai importantă trăsătură a unui notebook ultra portabil este greutate, un capitol la care seria P au cu ce să se laude. Aeste mini notebook-uri pot atinge

o greutate maximă de 640g, în funcție de configurația aleasă. E atât de ușor încât poți uita de el în geantă imediat. Spuneam că ecranul este foarte luminos, acest lucru se datorează folosirii tipului de panou LCD X-black. Ecranul are dimensiunea de 8" și oferă rezoluția de 1600x768 pixeli care ne face viața mult mai ușoară când surfăm pe Internet pentru că nu trebuie să mai folosim scroll-ul orizontal.

Modelele din această serie vin și cu un finisaj al carcasei de excepție, asemănător cu cel de la PlayStation Portable Piano Black. Diferența este că notebook-urile din seria P disponibile în 4 variante: roșu, verde închis, negru și alb. Printre alte dotări interesante mai trebuie precizate butonul de resize care ordonează ferestrele automat pe ecran și interfața XMB (XrossMediaBar). Noile VAIO vor deveni disponibile începând cu luna februarie și configurația este chiar impresionantă pentru dimensiunile mici ale notebook-ului. Notebook-urile vor fi echipate cu 2GB de RAM, procesor la 1,6 GHz și SSD de 128GB. ■

Calendar

Ianuarie

Jo 29 IT TRENDS - Masă Rotundă - Comunicații: Ce gen de soluții sunt cele mai potrivite pentru firme pe perioadă de criză?

Vi 30 Agora Technology Conferences - Administrație publică

Februarie

Ma 03 Channel REPORT - Masă Rotundă - Storage

Mi 04 IT TRENDS - 2/2009

Lu 09 Channel REPORT - 1-2/2009

Mi 11 Agora Technology Conferences - Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing

Jo 19 SolePAD - Ploiești (Prahova + Dâmbovița)

Mi 25 Agora Technology Conferences - Business Intelligence/ Data Mining

Jo 26 IT TRENDS - Masă Rotundă - Soluții pentru administrarea afacerilor

Martie

Ma 03 Channel REPORT - Masă Rotundă - Severe

Mi 04 IT TRENDS - 3/2009

Lu 09 Channel REPORT - 3/2009

Mi 11 Agora Technology Conferences - Backup & Restore

Ma 17 Agora Technology Conferences - Constanța (Constanța + Tulcea)

Mi 18 IT TRENDS - 4/2009

Jo 19 SolePAD - Galați (Galați + Brăila)

Mi 25 Agora Technology Conferences - Unified Communications

Jo 26 IT TRENDS - Masă Rotundă - Open Source: între gratuitate și calitate

Ma 31 Channel REPORT - Masă Rotundă - Imprimante

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru
nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București
040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285
ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief
dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – business editor
bogdan.marchidanu@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor
elena.lita@agora.ro
Cristian Faur – editor
cristian.faur@agora.ro
Monica Muscă – editor
monica.musca@agora.ro
Octavian Fulger – editor
octavian.fulger@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor
nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter
marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor
elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor
eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc
rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sîrbu
mircea.sirbu@intraweb.ro
Cristian Lăcraru
cristian.lacraru@agora.ro
Constantin Teodorescu
brailateo@gmail.com

ABONAMENTE:
abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu
mihai.bucuroiu@agora.ro
Daniel Dan
daniel.dan@agora.ro
Costin Pecingină
costin.pecingina@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766
Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

TIPAR: ARTPRINT
Str. Sulina 26, sector 4,
București
Tel./Fax: 021-337.01.43

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Editor al publicațiilor:
„IT TRENDS" și „Channel REPORT"

Director GENERAL:
Romulus Maier
romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop
adrian.pop@agora.ro

MARKETING:
Isabelle Bey
isabelle.bey@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier
ingrid.maier@agora.ro

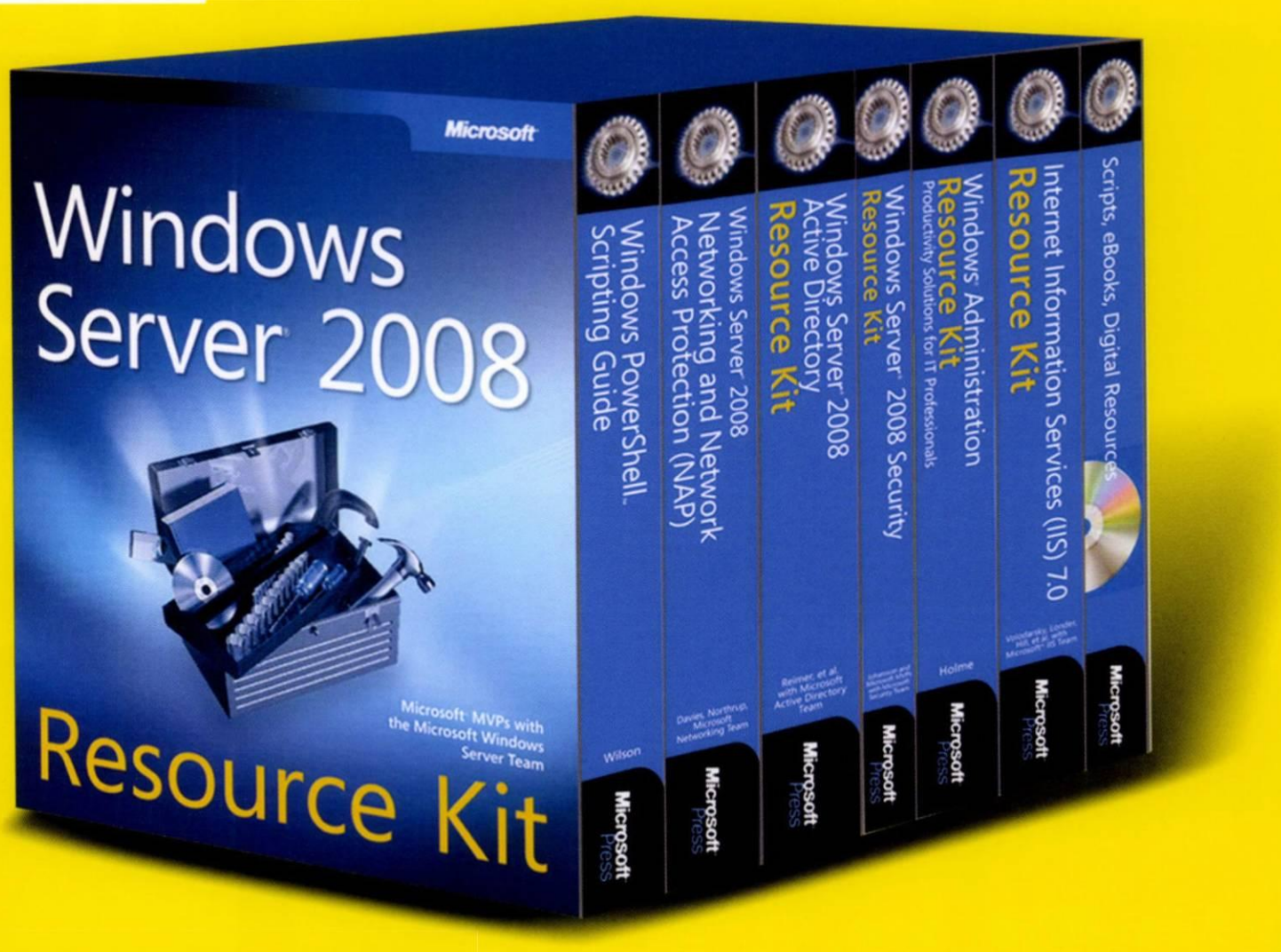
CONTABILITATE:
Ilona Pap
ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA.
Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

Windows Server 2008 Resource Kit

ISBN: 0735623619

Microsoft® Press în România prin Byblos



Pachetul de Windows Server 2008 Resource Kit conține următoarele șase cărți:

Internet Information Services (IIS) 7.0 Resource Kit ISBN: 0735624410
Microsoft Windows Administration Resource Kit: Productivity Solutions for IT Professionals ISBN:0735624313
Microsoft Windows Server 2008 Security Resource Kit ISBN:0735625042
Windows Server 2008 Active Directory Resource Kit ISBN: 0735625158
Windows Server 2008 Networking and Network Access Protection (Nap) ISBN:0735624224
Windows Powershell Scripting Guide ISBN:0735622795

Comandă acum și ai o reducere de 10%!

Învață mai mult, câștigă mai mult!

BYBLOS

Librărie:
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan *Tel.: 031-710.22.59 * 0721.927499
Byblos srl, tel.: 021-330.92.81, fax: 021-330.92.85
www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos .ro, bvoinea@byblos.ro

intel Xeon® inside™

Powerful. Efficient.

DELL

DELL Blade POWEREDGE M600

- → Prima soluţie de stocare de tip blade modulară cu cel mai mic consum de energie
- → Performanţă sporită
- → Intel® Xeon® Processor
- → Memorie RAM de până la 64GB
- → Spaţiu de integrare de înaltă densitate
- → Şasiu M1000e dezvoltat pentru a suporta tehnologiile blade viitoare

Intel, sigla Intel, Intel Xeon şi Xeon Inside sunt mărci comerciale ale Intel Corporation în Statele Unite ale Americii şi în alte ţări.

GENESYS 4S
Solutions Services Systems Software

Bucureşti
Bd. Dimitrie Pompeiu nr. 8
Sector 2, cod 020337
Tel.: +4 021 242 05 42
Fax: +4 021 242 05 43

E-mail: sales@genesys4s.ro
http://www.genesys4s.ro

Timişoara
Bd. B.P. Haşdeu nr. 8,
Biroul nr.2, cod 300016
Tel.: +4 0256 203 524
Fax: +4 0256 203 529

Cluj-Napoca
Str. Colonia Borhanci nr.2, cod 400481
Tel./Fax: + 4 0264 274 778

Dell Enterprise Advanced Solutions Partner

Dell Authorized Service Partner

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 2 - Februarie 2009

EVENIMENT

IT-ul, o provocare pentru administrație

DOSAR

Business Intelligence
Inteligența depășește criza

MASA ROTUNDĂ

Eficiență prin comunicații

FOCUS

BlackBerry Curve 8900

Gabriel Sandu

„Este vital să ne concentrăm pe timpul de accesare a fondurilor structurale europene"

Tehnologia Wireless N

CD de configurare în limba română

DIR-855
D-Link Quadband Wireless N Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless
- 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
- 802.11a, n draft 2.0 5GHz

Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Afişaj LCD pentru o mai uşoară monitorizare a reţelei
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-655
D-Link Wireless N Gigabit Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-615
D-Link Wireless N Home Router

4 + 1 porturi Fast Ethernet 10/100
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
Engine QoS
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

www.dlink.ro

* D-Link garantează compatibilitatea cu 802.11N prin upgrade de firmware o dată cu ratificarea standardului.

WIRELESS by D-Link N

D-Link®
Building Networks for People

„Nu ne mai trageți pe dreapta"

Dan Iancu, redactor șef

Atitudinea UE față de eterna problemă a browser-ului din sistemele Microsoft Windows seamănă izbitor de mult cu milițienii ce se ascund în tufiș ca să te prindă când încalci vreo regulă de circulație. Nu știu și, cinstit să fiu, nici nu mă interesează care comisie s-a „sesizat" că Microsoft profită de poziția dominantă pe piață ca să impună Internet Explorer. Pentru cei avizați folosirea anumitor componente ale sistemului de operare ține doar de cerințe funcționale și nimeni nu se apucă să scrie documente în Notepad. Că folosești sau nu IE e o opțiune, care ține deja de un anumit grad de alfabetizare și nu există vreun impediment de a pune orice altceva.

Pe de altă parte, ai spune că UE e un soi de protecție a consumatorului la nivel global, uitând că există opțiunea clasică de a refuza acest sistem de operare din start. Am mai vorbit și altă dată de aberațiile europene, iar recursul la metodă arată de fapt, nu dorința de a apăra o cauză nobilă, cât impotența funciară de a găsi metode în promovarea unei alternative.

Putem compara de exemplu diferențele de „alfabetizare" în domeniu. Dacă la Microsoft există o preocupare constantă în promovarea prin școlarizare și atragere spre

În loc de a găsi metode constructive în a stimula concurența, atotștiutorii de la Bruxelles inventează amenzi.

lumea calculatoarelor a celor mai puțin preocupați de aspectele tehnice, în cealaltă parte agresivitatea este prezentă numai în zona profesionistă. Am constatat pe vremea PC Magazine România cât de greu era să fac rost de articole folositoare neinițiaților în ale Linux-ului sau OpenOffice-ului. În această zonă lumea e deja convinsă de supremație, iar a folosi ceva de la Microsoft e taxat drept acțiune criminală, dacă nu imbecilă. Despre acțiuni de culturalizare nici vorbă. Mde...

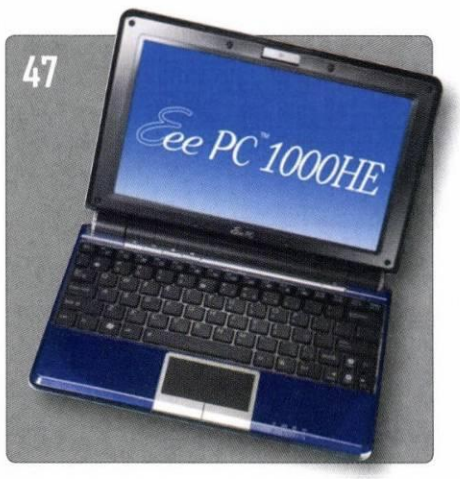
Am lucrat pe destule sisteme de operare de pe vremea când informatica se potcovea cu ani buni de meserie, iar programarea era o știință, nu ca acum, o meserie obișnuită. Folosirea calculatorului nu mai este apanajul unora și din ce în ce mai mulți oameni învață să-l utilizeze foarte bine. O mare parte din „vină" o are desigur Microsoft, care a știut să meargă din ce în ce mai aproape de dorințele utilizatorului normal. Apariția altor sisteme de-a lungul vremii nu a împiedicat extinderea în popularitate a Windows-ului, deși au existat încercări cu nume celebre. Dintre toate au rezistat MacOS și mai nou venitul Linux. Sistemul de operare de la Apple, foarte eficient, este limitat de echipament și te întrebi dacă UE nu aplică în fapt un dublu standart. Mă gândesc la ce spunea cineva pe un forum, cum că dacă situația ar fi fost inversă, Apple ar fi „beneficiat" de atenția exclusivă a UE. Sunt sigur pentru că e tot un produs american, iar frustrările unor șefi europeni de a nu fi vioara întâi în politica mondială se traduc și prin măsuri economice.

Concurentul gratuit al celor două este evident colecția de primăvară-vară de Linux-uri din ce în ce mai mici și mai personalizate. Versiunile grele, cele pe bani, evident nu fac obiectul acestei discuții, pentru că un vânzător de cutii nu pune un sistem de operare, decât dacă aduce bani de acasă. Situația interesantă e că omul își ia cutia, merge la un prieten și instalează un XP piratat în locul Linuxului din dotare. Mai mult, unii reclamă că nu le merge obiectul. De ce? Pentru că nu există alternativă educațională. Lumea habar nu are de altceva și nu e chiar atât de simplu de folosit un Linux. Ori dacă o versiune gratuită nu implică și responsabilitatea cuiva, de ce să nu pui una piratată, cu care măcar te-ai întâlnit pe ici, pe colo?

Aceasta e de fapt problema de atitudine a UE. În loc de a găsi metode constructive în a stimula concurența, atotștiutorii de la Bruxelles inventează amenzi. Lipsa lor de imaginație nu ajută o piață normal concurentă, ci protejează lenea și lipsa de efort a unor jucători. De ce ar face un efort de informare un om simplu? Sunt pline ziarele de „nenorociri" produse de unele componente ale Windows-ului. Atunci de ce oare lumea tot aia vrea? Doar că s-a obișnuit? Așa ne obișnuisem cu Gopher, Mosaic sau cu Netscape. Și? Mai ține minte cineva FrontPage? Câți mai utilizează VMS? Ce-i aia, mă întrebă unii și au dreptate. Nu amenzile dictează cursul natural al vieții. Ele pot apăra, dar numai când legea e aceeași pentru toată lumea. Poziția UE e asemănătoare cu aceea de la noi, unde unii fac pușcărie la greu și alții nu „suportă" regimul penitenciar sau se lasă cu suspendare. Urmările se văd și cu ochiul liber. ■

dan.iancu@agora.ro

CUPRINS



EDITORIAL

1 „Nu ne mai trageți pe dreapta”

EVENIMENT

4 IT-ul, o provocare pentru administrație
6 Rute ecologice
6 Plasmele nu vor fi interzise în UE
6 Gestionarea energiei la nivel de organizație
6 Consum redus la jumătate
7 Cisco Networkers 2009

FOCUS

8 Blackberry Curve 8900
8 Diskeeper 2009, rapid și intuitiv
10 Internet Banking – vulnerabilități specifice
11 Minimizarea riscurilor în Data Centere
13 Experiența KVM cu Adder
13 BPM Wave - Metastorm DNA™ GOLD Partner
15 IT-ul și banul public

CHANNEL

16 Creștere pe Telecom
18 Comparații, prognoze și viitor, cu Brother
20 2008, anul cumpărăturilor online
21 Cinci trucuri de... hârtie

CLUB

22 Cisco, în centrul inovațiilor
24 De la MCTI la MCSI
26 Eficiență prin integrare
27 Servicii IT, de la a la z

CONTEXT

28 Așteptări pe 2009
29 Telecomunicații - tendințe 2009
30 Business Ecosystem - Afacerea ca organism viu

DOSAR

34 Software as a Service IT de închiriat
34 Securitatea ca serviciu
35 Afacerea din nor
36 Serviciile IT, în creștere
38 Business Intelligence Inteligența depășește criza
38 Valoarea din Business Intelligence
39 Dinamica pieței
40 Profil de utilizator BI

MASA ROTUNDĂ

42 Eficiență prin comunicații

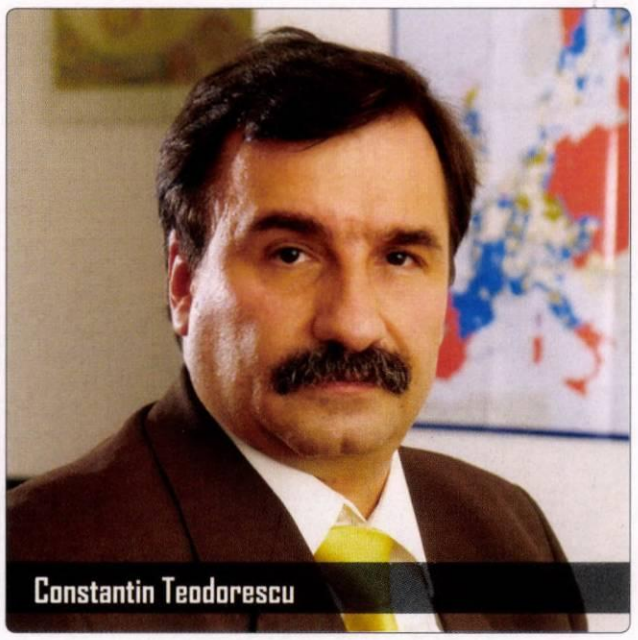
STIL

46 Lenovo W700
46 Stick-uri wireless
46 Soluție completă marca Linksys
47 Viitor rege al performanței
47 Mai bun ca Maradona
47 9,5 ore
48 Calendar

OPINII

3 Panică gratis pentru toți
9 10 Tendințe IT pentru 2009
12 Mere și pere
14 Chifla de prost gust
41 Faceți clădiri deștepte!

Panică gratis pentru toți


Constantin Teodorescu

N-am ce face și seara mai deschid ocazional televizorul. O cucoană înțepată și isterică îi sufocă pe cei din studio „Cum e posibil așa ceva?" și încearcă să-mi bage cu forța în cap concluziile ei. Partea proastă e că eu știam subiectul de o sută de ori mai bine ca ea, „Legea privind retenția datelor din comunicații" sau „Legea Big-Brother" ca titlu de scandal, nu de alta, dar am avut-o pe cap mai mult de un an de zile, negociind-o cu furnizorii de comunicații, cu Senatul sau cu camera Deputaților. Pretinși jurnaliști toarnă gaz peste foc fără o minimă documentare. În primele zile „burtierele" posturilor de știri la grămadă ne anunțau că de-acu' înainte, „serviciili" ne vor asculta zi și noapte. Am încercat să mă calmez și mi-am dat seama că mass-media se hrănește din panica pe care o propagă, m-am convins că de pomană vrei să lămurești poporul că rața măcăne, dacă moderatorul ține morțiș să facă rating arătând că ea behăie. De aceea, m-am hotărât ca măcar aici să încerc să explic ce-i cu legea asta și cum a ajuns să fie așa, poate mai reduc unora tensiunea și le prelungesc viața cu câteva zile.

Când am citit prima dată proiectul de lege, am rămas perplex. Dar asta nu din motive gen „dreptul la viață privată", ci din cauza costurilor pe care furnizorii de Internet le vor avea pentru a pune în practică o directivă venind de la comisia juridică UE. Am citit forma originală a directivei în limba engleză, cu speranța că poate românul care a tradus-o a greșit pe undeva. Nici gând. Amploaiați UE, ale căror cunoștințe în informatică nu depășesc cu mult deosebirea găurii de USB de cea pentru alimentare, pretinzând că luptă împotriva terorismului, au zis că furnizorii de Internet trebuie să rețină ora cuplării la Internet, ora decuplării, sursa și destinația unui mesaj, când a fost el trimis. Să ne înțelegem din capul locului: nu se stochează CONȚINUTUL convorbirii, al SMS-ului sau corpul mail-ului; nu „SERVICIILI" fac stocarea datelor, ci furnizorii de comunicații electronice de orice tip, deci este exclus că ar putea face exces de zel stocând și convorbirile sau tot mailul, că e pe banii lor; accesul la datele stocate la furnizori se face în baza unor mecanisme juridice mai grele decât cele care se utilizează la punerea sub ascultare a unor telefoane. Nu doresc să intru în detalii privind datele din comunicațiile telefonice. Acelea ORICUM erau stocate pentru că așa am dorit EU, pentru că vreau factură detaliată.

Concluzia e evidentă, eforturile sunt costisitoare și inutile pe deasupra.

Pentru Internet însă, cerințele erau cel puțin absurde. Informația că cineva s-a conectat cu telefonul mobil sau laptop-ul la un HotSpot în piața Brașovului, de la o cofetărie sau la un Peco este total inutilă. La ce folos că o sută de firme din România se chinuie să stocheze datele de trafic pentru mailul pe portul 25, când orice terorist, care nu este idiot, își face cont de mail pe Yahoo sau Gmail, pe care-l mai poate accesa și prin https.

Presupunând prin absurd că s-ar putea filtra și înregistra (cu ce costuri!) chiar și acele mesaje, la ce-i folosește domnului comisar detectiv Șerloc Holmescu informația: „Pe 15 ian 2009, la ora 14:50, a plecat un mail de la rața_turbată@yahoo.com către calu_bălan@gmail.com". Cine-i rața ? Cine-i calu' ? Cine știe ce-o fi fost în mesajul respectiv, i-o fi cerut prietenie sau i-o fi trimis un attachment cu planurile de acces prin subsolurile Pentagonului, criptate cu orice program luat de pe internet? Mai are rost să vorbim despre steganografie? Să le aducem aminte că există și rețele de anonimizare a traficului prin Internet cum ar fi Onion, Tor ? Concluzia e evidentă, eforturile sunt costisitoare și inutile pe deasupra.

Când am prezentat respectiva lege în comisia juridică de la Senat, am arătat inutilitatea demersului, le-am spus atunci că s-ar putea să avem mai mare succes la detectat rețelele de terorism dacă-i rugăm frumos pe teroriști ca atunci când au de trimis un mail, să pună și S.R.I.-ul la Cc: și S.I.E. la Bcc: (ca să nu se supere primii). Am încercat să prezint comisarului european Viviane Reding problema la prima întâlnire la minister și am primit un răspuns rece: „Nu mă interesează, nu e directiva mea!". Sub amenințarea procedurii de infringement, legea a trecut de Senat, a ajuns la Camera Deputaților unde împreună cu Varujan Pambuccian, care a înțeles imediat enormitatea la care ne obliga directiva, am adus modificările de natură să producă cele mai mici efecte negative în piața de telecomunicații.

Și cam cu asta , basta. Ce nu înțelege lumea e că în confruntarea dintre „dreptul la intimitate" și „lupta contra terorismului", lupta-i lungă și nu se știe bine cine va câștiga. Mai corect ar fi să-i lămurim pe cei de la UE că directiva nu ajută deloc scopului declarat și că orice terorist care nu-i redus mintal are o mie și una de căi să discute în secret orice vrea, cu cine vrea, la orice oră, cu toate datele lor stocate. ■

brailateo@gmail.com

IT-ul, o provocare pentru administrație

de Monica Muscă

Seria de conferințe Agora Technologies Conferences a continuat în 30 ianuarie 2009, prima temă din noul an fiind „Soluții pentru Administrația Publică". Soluțiile IT pentru acest domeniu sunt extrem de variate pornind de la servere, infrastructură IT, soluții integrate pentru cetățeni, aplicații specializate de protecție a datelor, soluții de managementul documentelor etc., soluții care au fost prezentate în cadrul evenimentului. Parteneri au fost Sun Microsystems, Dell, S&T România, Fujitsu Siemens Computers, DocuSoft și Microsoft. De asemenea, firma Star Storage a oferit participanților un print personalizat pentru a exemplifica modul de funcționare al serviciilor externalizate de printare.

„Ne propunem ca în acest an să organizăm și mai multe evenimente de tip B2B decât anul trecut, evenimente în care aducem la un loc studii de caz, soluții pentru nevoile diverselor domenii ale economiei", a declarat în deschiderea conferinței Romulus Maier, directorul general Agora Media.

Din partea Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale a participat **Andrei Săvulescu, consilier în cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale**. Potrivit domniei sale, „Ministerul Comunicațiilor este determinat să construiască soluții consistente în administrație, fiind necesară o separare a soluțiilor pentru administrația locală de soluțiile pentru administrația centrală, unde există și aici mai multe felii în funcție de anumite părți ale executivului care urmează anumite direcții. Soluțiile pentru administrația publică sunt capabile să

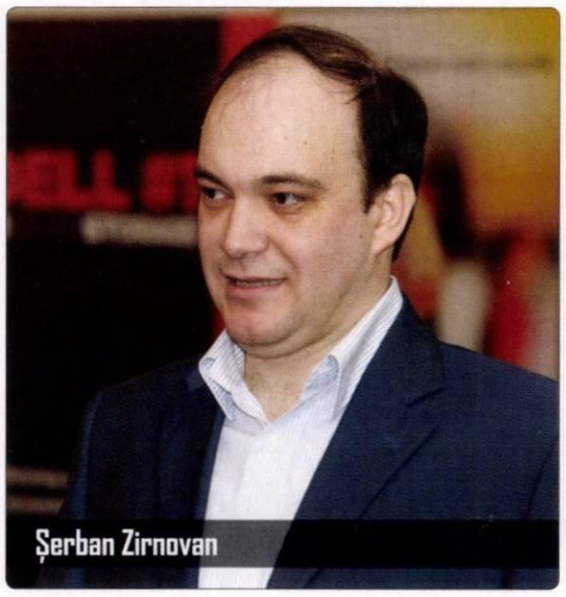
Alexandru Tecuceanu

genereze eficiență, creștere economică", a declarat Andrei Săvulescu.

Reprezentantul **SUN Microsystems, Alexandru Tecuceanu, Solutions Architect**, a adus în discuție în cadrul prezentării „Soluții Sun pentru sectorul guvernamental" o serie de povești de succes din implementările în domeniul administrației publice cum ar fi: Implementarea infrastructurii IT pentru șase spitale militare din România, Sistemul de votare online din Turcia, Hungary eTax, un proiect în valoare de 7,5 milioane de euro cu circa 1,2 milioane de plătitori etc.

Printre proiectele în care este implicat SUN se numără și laboratorul din cadrul Universității Politehnica din București, anul acesta urmând un upgrade al sistemelor actuale.

Președintele Asociației pentru Serviciile Societății Informaționale (ASSI), Daniel Gruia, a prezentat un raport la 15 luni de la înființarea organizației pe care o conduce, evidențiind de această dată nu doar planurile de viitor, ci mai ales acțiunile întreprinse deja. După înființare, ASSI a realizat o analiză Business Process Reengineering pentru Punct Unic de Contact. „Printre realizările ultimului an ale agenției se numără implementarea procedurii de licitație restrânsă în cadrul sistemului e-licitație cu criteriul de atribuire «prețul cel mai scăzut»", a explicat Daniel Gruia, dar și implementarea criteriului de atribuire «cea mai avantajoasă ofertă din punct de vedere economic». Ca obiective pentru perioada următoare, președintele ASSI a menționat


Șerban Zirnovan

că păstrează intenția de a înființa Grupul CIO din Guvern, implementarea punctului de contact unic, infrastructura PKI și implementarea programului guvernamental 2009-2011.

Șerban Zirnovan, Equal Logic SME Manager Key Emerging Markets Dell, a readus în discuție creșterea explozivă a datelor stocate, „remarc o creștere de șase ori a datelor într-o perioadă de patru ani, majoritatea nestructurate, urmând ca în

Anca Ileana

2010 să ajungem la 988 exabytes, circa 1000 de terabytes ca imagine a dimensiunii", reprezentantul Dell subliniind că „nu toate informațiile necesită sau își permit același nivel de servicii".

În cadrul prezentării S&T, **Anca Ileana, Senior Consultant – Business Solutions**, a prezentat scenariul actual al Primăriei Online, cu drumurile nesfârșite între ghișeuri, apoi optimizând și evidențiind eficiența adusă de arhivarea electronică. Interesantă a fost paralela între funcționalități și soluții de la diferiți furnizori pe care le implementează S&T România.

Prezentarea a stârnit o serie de discuții și întrebări, Victoria Durac, consilier în cadrul Agenției Naționale pentru Protecția Mediului, Direcția Sisteme Informaționale, solicitând detalii despre soluțiile Open Source de tip GIS, soluții recomandate de Uniunea Europeană pentru domeniul administrației publice.

Constantin Teodorescu, cunoscut adept al Open Source, a ținut o prezentare în stilul care l-a consacrat, pe tema soluțiilor informatice pentru securizarea informațiilor publicate cu semnătura electronică. Prezentarea sa „Registratura națională unică – încă un obstacol în calea birocrației... pentru ca să putem sta la coadă și în spațiul virtual", după cum a mărturisit evanghelistul Open Source.

Radu Climescu

Susținerea jucăuș ilustrată a fost axată pe exemple concrete de utilizare a semnăturii electronice pentru cereri de finanțare sau subvenții, afișarea documentelor de interes public, înscrierea la licitații publice, afișarea documentelor de interes public prin apelare http, afișarea la registrul auto, înregistrarea documentelor de interes fiscal. Prezentarea a fost însoțită de toate cele necesare pentru testarea codurilor. Ca elemente distinctive pentru siguranță sporită sunt folosite semnătura precedentă și semnătura următoare.

Radu Climescu, IT Architecture Consultant în cadrul Fujitsu Siemens Computers, a explicat modul de protecție inteligentă a datelor atât de importantă pentru anumite segmente din domeniul administrației publice.

„e-Administrație bazată pe managementul documentelor" a fost tema susținută de reprezentantul DocuSoft, Zoltan Somodi, director executiv, activitatea sa din fostul minister fiind valorificată acum în implementări specifice în domeniul de business.

În cadrul ultimei prezentări am avut prilejul să vedem practic modul de funcționare al portalului pentru informare realizat de Microsoft în parteneriat cu Siveco pentru Liceul Gheorghe Șincai. Prezentarea fost susținută de **Sanda Foamete, SNR Education Program Manager Microsoft, alături de Anca Ileana, fost profesor de informatică al liceului**. Site-ul include o zonă publică cu informații generale și o zonă privată în care se pot accesa evenimentele specifice, se pot posta documente personale.

La conferință au luat parte directori de IT din administrația centrală și locală, reprezentanți de la ministere care se ocupă de programele IT și implementarea acestora în diverse domenii, manageri IT din agenții și alte organisme guvernamentale, reprezentanți ai unor asociații profesionale, directori generali ai unor companii care au ca obiect de activitate sectorul IT.

Prezentările și dezbaterile din cadrul conferinței ATC s-au axat pe conceptele și soluțiile IT&C de ultimă oră legate de nevoile sectorului public. Participanții au dezbătut, împreună cu vorbitorii și organizatorii, direcțiile prioritare de informatizare a administrației și au analizat soluțiile practice propuse de furnizori. Conferințele de Tehnologie Agora (ATC) reprezintă o suită de manifestări menite a prezenta soluții concrete pentru administrația publică centrală și/sau instituțiile financiar-bancare, telecom, utilități și marile companii.

Sanda Foamete

ATC sunt organizate în București împreună cu instituții ale statului (MCSI, ASSI), sau cu instituții specializate (Institutul Bancar Român, CIO Council). Evenimentele ATC sunt organizate în parteneriat cu revista IT Trends, ediția precedentă a revistei incluzând un dosar dedicat administrației publice. ■

Rute ecologice

Garmin, lider global în producerea de sisteme de navigație, a anunțat disponibilitatea lui ecoRoute, un software gratuit care îi ajută pe șoferi să micșoreze consumul de benzină.

ecoRoute va adăuga sistemelor de navigație Garmin câteva funcții precum monitorizări privind distanțele parcurse în kilometri și consumul aferent de benzină, emisiile de CO_2, costurile călătoriei. De asemenea, software-ul va indica drumurile care solicită cel mai puțin motorul.

ecoRoute afișează costurile aferente combustibilului înaintea unei călătorii, funcție ce îi va ajuta pe șoferi să hotărască dacă vor folosi mașina sau e mai rentabil transportul în comun. În plus față de comenzile deja existente privind preferințele de rulare, utilizatorii nüvi pot opta acum pentru „consum redus". Șoferii au și posibilitatea de a personaliza sistemul de navigație nüvi pentru a-l adapta propriilor autoturisme prin accesarea comenzii „Profil autoturism" din meniul ecoRoute. Aici pot fi introduse date referitoare la consumul propriei mașini și prețurile curente la carburant, pentru ca nüvi să poată calcula cheltuielile legate de transport.

Pentru a afla dacă nüvi-ul pe care îl deții este compatibil cu ecoRoute, accesați www.garmin.co.uk/ecoroute. ■

Plasmele nu vor fi interzise în UE

Potrivit EICTA (European Information&Communications Technology Industry Association), informațiile apărute în presă la jumătatea lunii ianuarie privind posibilitatea interzicerii comercializării televizoarelor cu plasmă în spațiul Uniunii Europene, din cauza presupusului consum mare de energie, sunt incorecte. Conform reglementărilor europene în vigoare, tehnologiile de producție pe bază de plasmă nu pot fi interzise de la comercializare atâta timp cât sunt utilizate la fabricarea de televizoare ce respectă toate cerințele UE referitoare la consumul de energie. Atât Uniununea Europeană cât și țările membre ale Uniunii lucrează în prezent la elaborarea unor noi reglementări pentru a asigura îmbunătățirea consumului de energie al televizoarelor, indiferent de tehnologia de fabricație folosită, incluzând aici și ecranele plasmă, LCD-urile, televizoarele cu tub catodic și altele.

Toți producătorii vor trebui să respecte pe viitor aceste standarde referitoare la consumul de energie, pentru a-și asigura continuitatea activității de fabricare, import și comercializare pe piețele din Uniunea Europeană. Aceste noi reglementări vor fi publicate cel mai probabil în a doua jumătate a anului 2009. Producătorii vor avea la dispoziție o perioadă în care să facă tranziția către tehnologii și produse conforme cu noile reglementări. Din a doua jumătate a anului 2010, toate televizoarele ce vor fi produse sau comercializate pe teritorul UE vor trebui să respecte noile cerințe referitoare la consumul de energie.

Toate tehnologiile relevante pe baza cărora se fabrică seturi TV, precum cele cu plasmă, cristale lichide (LCD) și tub catodic (CRT), consumă în mod diferit energie electrică iar acest consum este măsurat diferit. Din acest motiv, la nivel de industrie s-a convenit unificarea tuturor criteriilor prin care consumul de energie este măsurat la nivelul acestor tehnologii de fabricație, astfel încât consumatorii să poată compara ușor consumul de energie al unei plasme, al unui LCD sau televizor de tip CRT. ■

Gestionarea energiei la nivel de organizație

Cisco a introdus tehnologia inovatoare Cisco EnergyWise pentru switch-urile Catalyst prin care se măsoară, raportează și reduce proactiv consumul de energie la dispozitivele cu protocol Internet (IP) cum ar fi telefoane, laptopuri și puncte de acces. De asemenea, Cisco a mai anunțat soluții ale partenerilor industriali care vor permite gestionarea consumului de energie asociat instalațiilor din clădiri, cum ar fi cele de iluminat, ale lifturilor și de aer condiționat/încălzire. Cisco EnergyWise face parte din planul tehnologic al companiei pentru schimbarea lanțului de valori al tehnologiei informatice (IT) prin introducerea rețelei inteligente exact în miezul problemei privind modul în care companiile reduc emisiile de gaze cu efect de seră (GhG) la nivelul întregii organizații. Implementarea tehnologiei se va desfășura în trei etape: în prima fază (februarie 2009), *Controlul rețelei*, tehnologia Cisco EnergyWise se va introduce la switch-urile Catalyst și va gestiona consumul de energie al dispozitivelor IP cum ar fi telefoane, camere de supraveghere video și puncte de acces wireless. În faza următoare (vara 2009), *Controlul IT*, tehnologia se va extinde la nivel industrial, la dispozitive cum ar fi computerele personale (PC-uri), laptop-uri și imprimante, urmând ca în faza finală (începutul lui 2010), *Controlul clădirilor*, să acopere gestionarea instalațiilor din clădiri. ■

Consum redus la jumătate

Samsung Electronics a anunțat lansarea a trei noi modele de monitoare LCD, ce se alătură familiei de display-uri cu „Touch of Color" (ToC). Prevăzute cu cea mai bună tehnologie și design de top, noile modele P2070, P2270 și P2370 vor fi disponibile din luna martie 2009. Noile monitoare Samsung ToC consumă jumătate din energia altor monitoare prin folosirea a două lămpi cu consum scăzut de energie. Procesul de producție elimină apariția culorilor supărătoare și duce la posibilitatea de reciclare a întregului monitor.

„Înțelegem nevoile diverse ale consumatorilor și continuăm să oferim monitoare de înaltă calitate, design și siguranță", a precizat R.A. Atanus, vice președinte Marketing de produs în cadrul diviziei Information Technology din cadrul Samsung. „Prin lansarea acestor monitoare, ce funcționează cu două lămpi ce reduc consumul de energie, demonstrăm că suntem preocupați de problemele cu care se confruntă mediul. Totodată, monitoarele au unul dintre cei mai rapizi timpi de răspuns de pe piață, mai precis 2ms." ■

Cisco Networkers 2009

de ***Cristian Lăcraru***

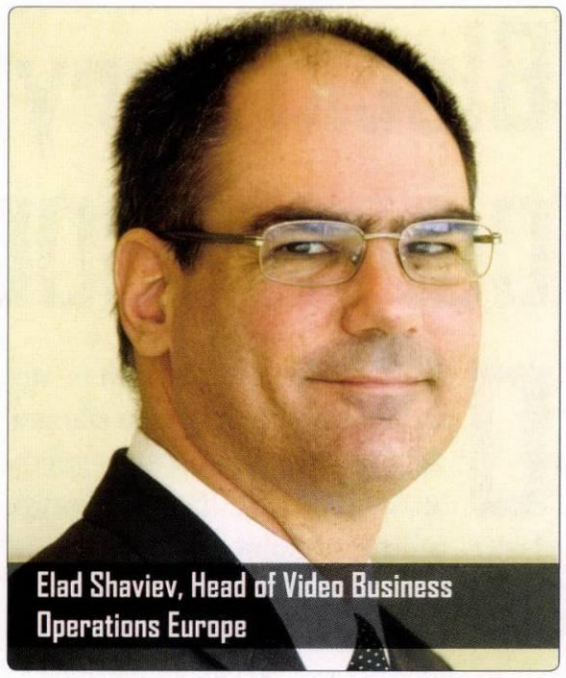
Cisco Networkers 2009 e deja un eveniment mai mult decât cunoscut. Evenimentul se desfașoară în mai multe locații, pe mai multe continente. În Ianuarie a fost rândul Barceloniei să găzduiască 3.378 de oameni ce activează în vreun fel sau altul în businessul IT. Și nu e ușor să organizezi un așa eveniment. Aici a ajutat și Barcelona, zona de afaceri nou costruită având un complex pentru conferințe absolut superb și bun de exemplu „așa da".

Evenimentul a început devreme, la ora 7.30 având deja prima întâlnire pentru a participa la deschidere. La Networkers 2009 au participat peste 40 de Jurnaliști din Europa, evenimentul fiind dedicat continentului nostru. De data asta am avut parte de ceva special, John Chambers, CEO al Cisco, fiind nu numai prezent dar și deschizând printr-un lung și excelent discurs ediția din acest an. Ideea constuită de el se învârte în jurul apariției unei noi ere a comunicațiilor, un moment nou care nu se asemănă cu ce am văzut până acum. Lumea trebuie să treacă la comunicare sporită și să colaboreze. Cât mai mult. Lucru în niciun caz rău, mai ales când te afli într-o perioadă nu prea fericită a anului. Este deci nevoie de comunicare, de colaborare, de crearea unor comunități puternice. „Viitorul productivității este condus de inovație și colaborare", a spus John Chambers. Iar abilitatea de a comunica ține de rețeaua din care faci parte, indiferent de conținut, locație, hardware sau software. S-a vorbit deci despre o a doua fază a Internetului și de un nou ciclu de produse, aceasta fiind tendința nu numai pentru consumatori ci și pentru guverne și instituții. Pentru următoarele 12-18 luni, la Cisco se va vorbi mult despre strategie și execuție, cu încercarea de a identifica oportunități noi. În 1997 se vorbea despre conceptul „all in one", care mai există și azi în alte domenii. În 2000 a apărut conceptul „network of networks", iar în anul 2006 apărea ideea de „network as a platform". Din 2008 lumea lucrează la altceva, o rețea de colaborare, inovație și compatibilități. Cisco Networkers 2009 a vorbit în principal despre reducerea consumurilor, sisteme video , data centere și securitate. Am fost interesat de modalitățile de reducere a consumurilor. Chiar dacă lucrurile sună foarte SF, am văzut într-adevăr prima aplicație la lucru, care poate face nu numai reducere, dar și monitorizare și raportare, simplu și eficient. Asta după ce ai reușit să faci conectarea tuturor aparatelor. Pentru că în acest sistem chiar și lampa de birou ajunge să fie un dispozitiv controlat prin soft. Aplicația EnergyWise de la Cisco poate comanda orice echipament din clădire, putând chiar seta profiluri cu activare automată sau nu. Lucrurile au fost foarte frumoase la prezentare, însă mi-am dat seama că foarte complicat în implementare. Pentru că una e să dai pornești sau să oprești o lampă de birou și alta e să comanzi o instalație de aer condiționat cu mult mai multe stări intermediare. Dar se poate face și am înțeles apoi asta în urma unei discuții cu Sriram Balasubramanin, inginer tehnic pentru această soluție la Cisco.

Când productivitatea scade, trebuie să investești în IT. Poți crește productivitatea prin investiții, generând noi modele de afaceri.

Tot pentru reducerea consumurilor am asistat la o demonstrație interesantă. Softul permite vizualizarea încărcării energetice pe fiecare data center din țările unde acestea sunt localizate. Dar dacă pe serverul din SUA ai un consum neadecvat, poți muta o serie de servere și procese virtuale către un alt data center, mai liber și care mai are mult până la limita maxim admisă de consum, indiferent de locația sa, că se află sau nu în USA. Sistemul permite chiar și alegerea tipului de energie pe care să o consume (nuclear, eolian, hidro...). Asta dacă îți permite și furnizorul bineînțeles.

Am stat de vorbă la eveniment și cu Elad Shaviev, Head of Video Business Operations Europe foarte apropiat de România, cu



Elad Shaviev, Head of Video Business Operations Europe

părinți români. În cazul sistemelor video este necesar a trimite un mesaj în piață pentru a face o companie să se gândească la o astfel de soluție. Cisco încearcă să ofere în soluțiile sale trei atribute: simplitate în utilizare, calitate și scalabilitate. Elad a povestit despre existența câtorva mii de utilizatori ai sistemului de teleprezență și era foarte încântat de apariția unui nou sistem, Public Telepresence, în care poți închiria pentru câteva ore sistemul și purta o discuție urgentă și foarte importantă de afaceri, fără a fi nevoie de a te echipa la sediul companiei, când ești încă prea mic pentru o astfel de investiție. În sistemele clasice de videoconferință, 5% din timp este folosit pentru comunicare. În teleprezența de la Cisco, Elad vorbeste de o utilizare în peste 80% din timp, devenind acum destul de greu sa găsesti un loc liber pentru o programare.

Networkers 2009 a avut pe toată durata evenimentului și o expoziție unde am putut vedea la lucru toate cele povestite mai sus și încă multe despre care nu am destul spatiu să povestesc. Multe soluții pentru SMB, toată lumea îndreptându-și atenția către acest sector. Telefoane din ce în ce mai sofisticare, routere, antene... și mulți parteneri cu soluții gata pregătite pentru a putea fi cumpărate. Special pentru SMB au fost prezentate și cele mai noi echipamente, telefonul Cisco SPS 525G, Cisco NSS2000 și NSS3000 Network Storage Systems și Cisco Spam and Virus Blocker. Sunt probleme cu care fiecare se întâlnește în fiecare zi când deshide calculatorul și pentru care avem în permanență nevoie de soluții. Și nu se va termina niciodată. Am stat o zi întreagă, de dimineața până seara. Obositor dar foarte interesant și informativ. ■

Blackberry Curve 8900

Orange România și Research In Motion (RIM) au lansat la sfârșitul lunii ianuarie noul BlackBerry Curve 8900. Pe lângă aplicațiile clasice pentru telefonie, email, mesaje, organizator, browser web și multimedia, Curve 8900 vine și cu suport pentru conectivitate sporită. Aceasta înseamnă că poate fi folosit pentru legarea la rețelele Wi-Fi și EDGE, dar nu și 3G. Pentru a putea utiliza într-un mod cât mai agreabil toate facilitățile software incluse, 8900 este echipat cu un puternic procesor la 512 MHz.

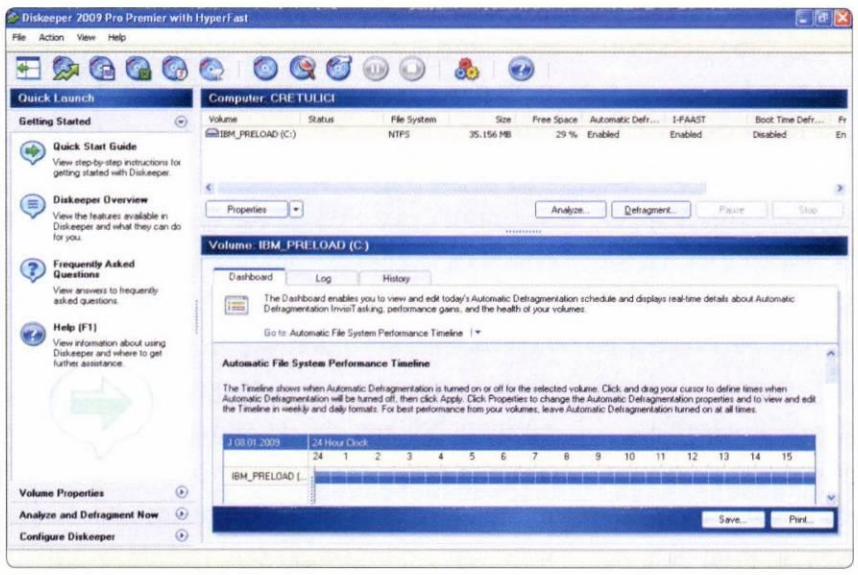
Ecranul de 2,4 inci, ceea ce înseamnă că este mai mic decât al lui Bold. Însă claritatea este mult mai bună, cu luminozitate mai mare, are scrisul mult mai lizibil. Greutatea lui nu este foarte mare, fiind foarte apropiată de cea a unui telefon clasic, iar dimensiunile sunt și ele în același ton. Astfel, tranziția de la un telefon normal la Curve 8900 se poate face fără eforturi speciale.

Camera foto a telefonului, deși are doar 3,2MP, face pozele foarte clare și este ușor de utilizat chiar și de cei ce nu-s obișnuiți cu autofocusul. Un alt lucru îmbucurător este buna funcționare a comenzilor vocale. Adică față de alte telefoane la care am probat funcția asta, la acesta chiar funcționează simțitor mai bine.

Noul model este un aparat suficient de elegant prin dimensiuni și excelent dotat pentru oameni de afaceri grăbiți, dar care nu țin să-și deplaseze tot biroul cu ei. ■

Diskeeper 2009, rapid și intuitiv

Lansat în luna decembrie anul trecut, Diskeeper 2009 aduce față de versiunea anterioară o serie de caracteristici noi, dintre care subliniem: o defragmentare mai bună a discurilor, integrarea cu Microsoft Operation Manager și Systems Center Operation Manager, îmbunătățirea tehnologiei I-FAAST (disponibilă doar pentru Diskeeper EnterpriseServer, Diskeeper Server și Diskeeper Pro Premier). Destinat întreprinderilor mici și mijlocii cu predilecție, pachetul se instalează rapid și intuitiv, un administrator putând folosi modulul Diskeeper Administrator Edition pentru amplasarea softului simultan, pe mai multe calculatoare din rețea. Interfața grafică este destul de complexă în schimb, având însă șanse minime să nu te descurci. Aceasta este formată din următoarele componente distincte: Menu Bar (oferă o metodă de acces alternativă la funcțiile produsului), Toolbar (oferă un acces rapid la funcțiile comune), quick Launch Pane (oferă un acces rapid la funcțiile comune, la care se adaugă câteva shortcut-uri pentru realizarea de sarcini), Computer Pane (afișează toate hard disk-urile detectate, nivelul de fragmentare și informații generale despre fiecare volum) și Volume Pane (vizualizează și comută între secțiunile Dashboard, Log și History). Este interesant faptul că Diskeeper este compatibil și cu hard disk-uri SSD, acestea necesitând un alt tip de defragmentare și setări. Optimizarea volumelor se poate face fie din Windows, fie înainte de inițializarea sistemului de operare cu ajutorul modulului Boot Time Defragmentation, aceasta având avantajul de a putea reorganiza și fișierele ce nu pot fi mutate atunci când Windows-ul rulează. ■



10 tendințe IT pentru 2009

Radu Crahmaliuc

În ceața care învăluie economia, toată lumea așteaptă semnale sonore de la balizele care pot aduce progres. Pe lângă fondurile miraculoase subvenționate de guvernele marilor puteri, toată lumea este cu ochii pe IT, ca principală sursă de eficientizare și reducere a costurilor de operare.

Iată o serie de tendințe tehnologice prezentate într-o ordine a importanței stabilită de Gartner și o analiză a evoluției față de clasamentul similar de anul trecut.

Virtualizarea – am mai spus, 2009 va fi anul virtualizării. Astăzi poți virtualiza orice: servere, aplicații enterprise, stocare, desktopuri. Din perspectiva costurilor, virtualizarea este exact antibioticul de care are nevoie o organizație pentru a-și reduce cheltuielile de operare. În România, deși marii jucători software, hardware sau networking sunt prezenți de ani buni cu soluții de virtualizare, nu putem vorbi încă despre o piață matură.

Cloud computing – o premieră pe lista Gartner, care îl vede atât ca o tehnologie strategică ca infrastructură pentru „software as a service", cât și ca o platformă de calcul și stocare pentru informații și procesele de business. La noi promotorii noului concept sunt în primul rând ofertanții de networking și storage, dar nu se așteaptă o evoluție spectaculoasă a pieței în această direcție.

Va reuși tehnologia să resusciteze economia? «

Computing fabrics – tehnologiile server evoluează către un punct în care utilizatorul va putea să își procure resursele fizice de care are nevoie, indiferent că este vorba despre memorie, conectori I/O sau un procesor. Dezvoltarea datacenter-elor va putea marca și evoluția acestor soluții în România.

Arhitectura orientată Web – un alt concept nou, care poate fi asemănat cu cel mai consacrat de platformă Web. Pe lângă potențialul oferit de tehnologiile Web ca model de livrare a serviciilor, în ultimul timp se asociază și noțiunile legate de felul în care modelele Web vor influența arhitectura orientată pe servicii. Piața soluțiilor online va evolua în continuare în România. Nu poți să te împotrivești progresului... iar soluțiile enterprise Web oriented se vor apropia de maturizare.

Enterprise mashups – iată un termen haios, cu conotații culinare (pe când o structură informatică de tip „Ghiveci Calugăresc?") care reprezintă o aplicație Web ce combină informațiile provenite din resurse diferite într-un tool integrat. Prin posibilitatea de asociere rapidă între diferite aplicații și servicii Web, acest instrument conferă utilizatorilor flexibilitatea de a combina date din interiorul sau exteriorul unui sistem.

Sisteme specializate – un alt concept nou pe lista Gartner care se referă la orice gen de echipament sau dispozitiv, de la un router, la un echipament specializat Java, data warehousing sau alte procese. Sistemele specializate sunt generatoare de reduceri de costuri și pot fi integrate cu ușurință în sistemele open source.

Social software și social networking – o nouă găselniță a marilor organizații care au nevoie de popularitatea rețelelor sociale pentru a asigura o comunicare mai atragătoare pentru toți utilizatorii. În absența unor posibilități reale de integrare în comunitățile Europene, românii vor adera în continuare la rețelele sociale, fără un impact major asupra industriei IT locale.

Comunicațiile unificate – situate pe locul 2 în clasamentul Gartner din 2008, tehnologiile de networking asociate comunicațiilor unificate și rețelelor multimedia vor continua să se impună și în viitor. În România principalii operatori de-abia au început să își implementeze astfel de soluții, creșterea concurenței generând o reducere a prețurilor și diversificarea gamei de servicii.

Business intelligence – deși nou venit în clasamentul Gartner, este unul dintre sectoarele cheie ale soluțiilor enterprise. După ERP și CRM, modulele BI sunt imperios necesare pentru valorificarea superioară a informațiilor de pe desktopul oricărui manager. Conform IDC, piața soluțiilor BI se va dezvolta în continuare și în România, cu o rată medie de 20%, mai mică decât creșterea spectaculară a pachetelor ERP.

Green IT – așa cum anticipam, ocupanta primei poziții în clasamentul Gartner din 2008 își va pierde din elan și va reveni dincolo de declarațiile sforăitoare de marketing, un simplu instrument de evaluare a consumului energetic. Situața economică specială va conduce în continuare la adoptarea pragmatică a oricărei soluții care poate reduce factura de energie. ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

Internet Banking – vulnerabilități specifice

de *Florin Iliescu, CISA*

Un sistem de Internet Banking, este în esență o aplicație web este caracterizată prin tehnologia specifică care permite utilizarea folosind un program de navigare pe Internet. Interacțiunea se face în ultimă instanță prin schimbul unor mesaje http ceea ce induce o serie de vulnerabilitățiI specifice acestui mod de lucru.

Arhitectura unei aplicații web impune un server web care este capabil să rezolve cererile clienților lansate dintr-un program de navigare prin introducerea unei adrese de tipul URL (Uniform Resource Locator). În spatele serverul de web există de obicei un server de aplicați și de baze de date care asigură logica aplicației și stochează datele necesare asigurării funcționalităților dorite.

Securitatea aplicației web poate fi compromisă la nivelul serverului web care preia cererile venite de la utilizatori și le prezintă răspunsul întors de serverul de aplicație, la nivelul serverului de aplicație care rezolvă cererile primite prin intermediul serverului de web, aplică logica implementată, accesează baza de date pentru consultare sau actualizare, sau la nivelul bazei de date unde sunt stocate toate informațiile rezultate din exploatarea aplicației. Gradul cel mai mare de expunere o are serverul de web care este accesibil tuturor utilizatorilor aplicației sau oricărei persoane cu acces la Internet. Sensibilitatea cea mai mare o are însă serverul de baze de date la care accesul trebuie atent restricționat.

Următoarele vulnerabilități sunt caracteristice aplicațiilor web:

Cross Site Scripting (XSS) – Presupune preluarea datelor introduse de un utilizator și trimiterea acestora către un program de navigare fără validare sau criptare. Acest lucru permite executarea unor instrucțiuni în programul de navigare al utilizatorului victimă prin care i se poate deturna sesiunea, modifica conținutul sitului, introducerea unor secvențe de cod malițioase.

Injection Flaws – Injectarea unor fluxuri de date, caz particular fiind injectarea unor instrucțiuni SQL, SQL injection, sunt probleme comune ale aplicațiilor web. Injectarea are loc atunci când date furnizate de utilizator ajung să fie interpretate ca parte a unei comenzi păcălindu-l să execute comenzi sau să modifice anumite informații. Un rezultat al acestui atac se poate solda de exemplu cu forțarea unei aplicații de comerț electronic să afișeze toate comenzile din baza de date sau modificarea prețului de achiziție a unui produs.

Executarea de cod malițios – Codul vulnerabil la includerea de fișiere de la distanță, vulnerabilitate referită și ca „Remote File Inclusion", permite inserarea unor secvențe de cod ce pot avea efecte devastatoare. Executarea de cod malițios afectează PHP, XML sau orice alt limbaj care lucrează cu nume de fișiere sau fișiere de la utilizatori.

Referirea directă nesecurizată a obiectelor – Referirea directă a unui obiect are loc când programatorul expune referința la un obiect intern, cum ar fi un fișier, director, înregistrare în baza de date ca URL sau parametru întrun formular web.

Cross Site Request Forgery (CSRF) – Un atac CSFR, care înseamnă interpunerea unor cereri falsificate de acces, forțează programul de navigare al victimei care s-a autentificat la un site să trimită cereri către aplicația web la care utilizatorul este conectat, executând acțiuni ostile în interesul atacatorului.

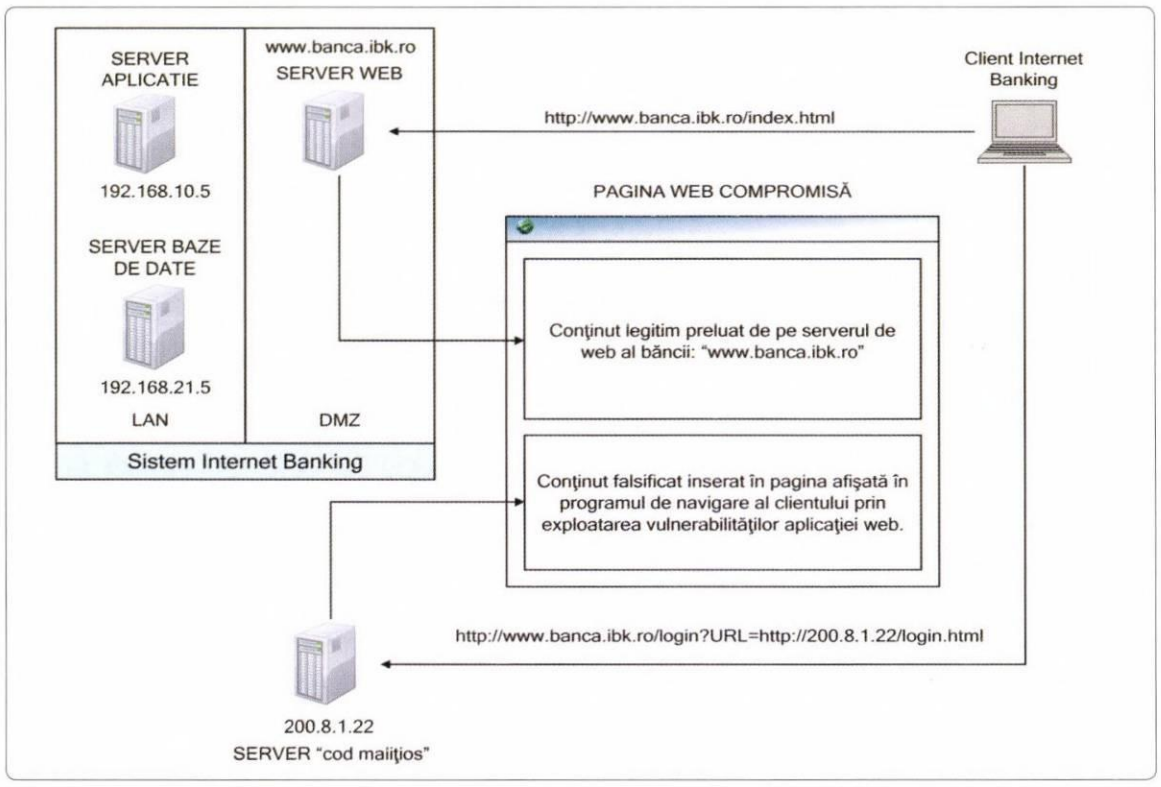
Scurgerea de informații și tratarea improprie a erorilor – Relevarea neintenționată de către aplicație a unor informații de configurare sau cu caracter privat ca urmare unor scăpări de programare.

Forțarea autentificării și managementul sesiunilor – Protejarea insuficientă a cheilor de sesiune sau a credențialelor de autentificare permite atacatorilor să-și asume identități false.

Criptare insuficientă a informațiilor stocate – Aplicațiile web nu folosesc în general criptare pentru datele stocate, și uneori nici pentru cheile de autentificare.

Neprotejarea comunicației – Criptarea eșuată a traficul de rețea poate permite intercepția informațiilor sensibile. Folosirea unor algoritmi cu chei de criptare simetrice este mai preferată fiind mai ușor de implementat decât algoritmii cu chei asimetrice dar prezintă riscul interceptării cheilor de criptare înainte de stabilirea canalului criptat.

Restricționarea eșuată a accesului URL – Deseori aplicațiile web protejează anumite funcționalități senzitive prin prevenirea afișării legăturilor sau adreselor URL utilizatorilor neautorizați. Accesarea directă de către atacatori a acestor adrese permite însă efectuarea unor acțiuni neautorizate. ■



Minimizarea riscurilor în Data Centere

de *Dan Pascu, Managing Director Data Center Dpt.* **LASTING System**

LASTING
Data Center Builders

Tehnologia informației este una din uneltele indispensabile pentru poziționarea competitivă pe piața globală a unei companii. Companiile care nu sunt încă „online" nu pot fi parte din procesul globalizării. Legile si reglementările existente, cum ar fi legea pentru control și transparență în zona de business (KonTraG), Basel II sau actul Sarbanes-Oxley aproape că integrează structura de IT a companiilor în procesele corporatiste generale.

Eșecul sistemului IT este privit în multe companii ca fiind cea mai mare catastrofă ce li s-ar putea întâmpla. Cererile pentru despăgubiri din partea clienților, pierderile de productivitate, întreruperea procesului de business, impactul negativ asupra imaginii companiei și riscuri de responsabilitate greu de evaluat, sunt doar câteva din consecințele insecurității sistemelor de IT. Dacă privim problema securității IT în ansamblul ei, vom recunoaște imediat că protecția structurilor IT împotriva amenințărilor fizice are o importanță deosebită. Riscurile principale care pot apărea în exploatarea unui data center pot fi: incediu (în interiorul și în afara camerei propriu-zise), apa provenită de la stingerea incendiului, fum și gaze corozive, căderi de tensiune, răcire inadecvată, vandalism, access neautorizat, interferențe electromagnetice, praf, explozie sau căderea unor bucăti din structura clădirii în cazul unui cutremur.

Riscul de incendiu

Doar aproximativ 20% din toate incendiile apar direct în camera serverelor sau în imediata ei vecinătate. Statistic, cele mai multe incendii - aproape 80% - se aprind în afara data-centerelor, ceea ce înseamnă că riscul trebuie privit la două niveluri (incendiu interior și incendiu exterior camerei protejate)

1 Soluții de detectie și stingere a incediilor în interiorul data centerelor

Protecția împotriva incendiilor care apar în camera securizată poate fi asigurată de sisteme de detectare rapidă a incendiilor (early fire-detection – EFD system), alarme de incendiu și sisteme de stingere a acestora. De asemenea, aceste sisteme pot fi proiectate pentru a asigura o bună redundanță, astfel încât să se evite alarmele false. Sistemele EFD extrag în permanență aer din rack-urile protejate, folosind sisteme active de extracție a fumului, pentru a detecta și particulele de fum de cele mai mici dimensiuni, invizibile (cu o sensibilitate de aproximativ 0,01% - dispersie luminoasă/m).

Acțiunea gazului exctinctor este mult mai rapidă în comparație cu acțiunea spumei, pulberilor sau a apei; acesta are și avantajul ca nu lasă reziduuri, camera si echipamentele protejate sunt ferite de interacțiunea cu apa și asigură o reluare rapida a activității după terminarea procedurii de stingere. Cum gazele inerte nu conduc electricitatea, nu există riscul de scurt-circuit în timpul și după terminarea procesului de stingere.

Pe lângă gazul FM-200 și cele din clasa FE (FE 13, FE 25, FE 36), sunt folosite și gaze nobile (de exemplu, argonul), azot, Inergen sau dioxid de carbon; toate aceste gaze „sufocă" incediul prin îndepărtarea oxigenului. Există, de asemenea, și gaze exctinctoare care sting focul prin absorbția căldurii, cum ar fi de exemplu noul NovecTM 1230. Atât sistemele EFD cât și cele de stingere a incendiilor sunt acum disponibile de la producători de vârf ce asigură o tehnologie 1 HU, cu o ocupare redusă a spațiului și ușor de instalat, astfel încât o bună protecție să nu mai depindă de spațiul disponibil.

2 Soluții pentru protecția împotriva incendiilor exterioare camerei serverelor

Ideea că un perete de beton cu grosimea de 50 cm este o protecție suficientă împotriva focarelor externe s-a dovedit de-a lungul timpului greșită, o serie de data-centere fiind slab protejate din acest punct de vedere. Primul efect ce apare în cazul unui incediu exterior care se dezvoltă în 60 minute până la temperatura de 1000 oC este încălzirea peretelui de beton pana la câteva sute de grade, căldura radiată distrugând rack-urile aflate la mai puțin de 4 m de perimetru. După o scurtă perioadă peretele începe să crape, iar apa aflată în compoziția betonului va intra în data center sub formă de abur, prin fisurile apărute. În acest moment nu mai există o barieră etanșă împotriva fumului degajat de incediu. Infiltrarea acestuia în cameră și combinarea cu aburul deja prezent duce la formarea acidului clorhidric (dacă fumul provine din arderea de PVC, material foarte des întâlnit), combinația rezultată fiind nocivă pentru sistemele IT. Incendiul poate afecta deopotrivă atât pereții cât și plafoanele camerei, fisurarea acestora ducând și la infiltatrea apei folosită pentru stingere, atât a celei provenite de la sprinkler-e de la etajele superioare, cât și a celei folosite de brigăzile de pompieri veniți la fața locului. Inițial, standardul care reglementa limitele superioare admise pentru data centere era F90 - EN1363 (DIN 4102). Conform acestuia, în cazul unui incediu exterior care se dezvoltă până la temperatura de 1000 oC, temperatura din interior nu trebuia să depășească 180 oC, dupa 90 de minute; umiditatea nu era însă limitată.

În prezent însă, reglementările sunt mult mai stricte, standardul EN 1047-2 impunând o protecție împotriva incendiului pentru minim 180 de minute, cu menținerea temperaturii și umidității sub valorile de 70°C și, respectiv, de 85%. Aceste limite pot fi garantate doar de soluții testate și certificate de ECSB (European Certification Board – Security Systems), autorizarea ECBS fiind un „must have" în cazul în care dorim obținerea unui anumit Tier conform TIA-942.

Un exemplu de cameră de protecție care îndeplinește standardele EN în vigoare este Lampertz Modular Data Room ce are următoarele caracteristici: protecție la foc – certificare ECBS în conformitate cu EN 1047-2, protecție la apa provenită de la stingerea incendiului conform IP code-EN 60529, umiditate maximă (EN 1047-2), rezistența la praf (IP code-EN 60529), rezistența la impact (bucăți din structura clădirii în cazul unui cutremur) în conformitate cu EN 1363 (3 x 200 Kg de la o înălțime de 1.5 m), acces neautorizat (EN 1627), protecție la explozie (test cu 200 Kg TNT la o distanță de 40 m), protecție la interferențe electromagnetice (EN 50147). ■

www.datacenters.ro

Mere și pere

Zilele trecute – pe 24 ianuarie – s-a împlinit un sfert de veac de când prima generație Macintosh a fost lansată pe piață. N-aș vrea ca aceste rânduri să sune ca un articol omagial deși, până la urmă, Mac-ul ar merita așa ceva. Aproape tot ce definește astăzi un „calculator personal" a pornit de la ciudățenia aceea pătrățoasă, pe care unul dintre proiectanți – Jef Raskin – a botezat-o după soiul său preferat de mere, McIntosh (doar suntem la Apple, nu-i așa?). Redactorii de la ZDnet remarcă faptul că astăzi A:\> nu mai este o interfață, ci un emoticon. Iar dacă unii cititori nu știu că acesta era prompt-ul dischetei în MS-DOS, trebuie să știe că li se trage de la Macintosh – chiar dacă n-au văzut niciodată vreunul. Pentru că Mac-ul a schimbat radical modul în care interacționăm cu calculatoare, aducându-ne interfața grafică și mausul fără de care 99% dintre utilizatorii de calculatoare de astăzi n-ar putea nici măcar să scrie un e-mail. Pentru conformitate, ar mai trebui spus că nu Apple a inventat această nouă paradigmă (ci cei de la Xerox PARC), dar Apple a văzut în ea viitorul computerelor personale și a avut curajul să o impună pe piața de consum.

După 25 de ani înțelegem de ce 1984 nu a fost ca „1984". Pentru că atunci a apărut Macintosh. «

Însă dincolo de meritele tehnice, Mac-ul mai are ceva unic: a devenit un simbol cultural. În acest sens, reprezentativă este celebra reclamă difuzată pe 22 ianuarie 1984 (cu două zile înainte de lansare), în timpul finalei Super Bowl. Deși este considerată o capodoperă care a marcat istoria publicității (căutați „Mac ad 1984" pe YouTube), interpretările care i se dau sunt divergente. Regizat de Ridley Scott imediat după ce a terminat Blade Runner, spotul de 60 de secunde ne prezintă viziunea distopică a unei lumi conduse de un Big Brother televizat, care vorbește despre „unificarea gândirii" unui auditoriu format din oameni deja unformizați, aliniați, dezumanizați. O atletă în șort roșu (singura pată de culoare) pătrunde în încăpere urmărită de gărzi și aruncă ciocanul în uriașul ecran iar pe fundalul exploziei se titrează: *On January 24th, Apple will introduce Macintosh. And you'll see why 1984 won't be like „1984"*. În spatele aluziei la romanul lui Orwell nu stă însă personificarea lui IBM – așa cum au crezul cei mai mulți – ci o întreagă lume industrială în care omul este depersonalizat, este doar o rotiță anonimă într-un imens angrenaj, iar Mac-ul este o unealtă personală menită să ajute individul să-și afirme gândirea creatoare (de altfel, o întreagă campanie desfășurată de Apple a mizat pe sloganul *Think Different*). Într-un fel, apariția Macintosh-ului marchează sfârșitul epocii industriale.

Nu este nici un secret că toate computerele personale moderne au preluat ideile pe care Mac-ul le-a impus. Chiar dacă după fulminantul succes din anii 80 Mac-ul a pierdut supremația pe piață, supremația tehnologică nu i-a putut fi contestată, Apple continuând cursa inovațiilor cu o ambiție aproape sinucigașă.

Revenirea lui Steve Jobs la conducerea companiei și lansarea liniei iMac a reprezentat o nouă cotitură în zbuciumata istorie a computerelor personale, astfel că la 25 de ani de la lansare Mac-ul este din nou în plină glorie iar lumea tehnologiei așteaptă în continuare de la Apple ideile revoluționare. Cu toate că Macintosh este în mare măsură creația lui (sau măcar izvorât din viziunea sa), Jobs mărturisește că nu are deloc nostalgia primelor modele și chiar a aruncat multe dintre „cutiile bej" când a avut nevoie de spațiu. „Dacă în această industrie privești înapoi, ești distrus. Trebuie să privești înainte" spunea Jobs redactorilor revistei Wired în urmă cu câteva luni.

Redactorii de la ZDnet i-au urmat îndemnul și au lansat o anchetă despre cum va arăta Mac-ul când va împlini 50 de ani, adică în 2034 (nu fără să-și ia o măsură de precauție: dacă ideea computerelor personale va mai fi în uz). Cel mai probabil, Mac-ul la 50 de ani nu va mai fi o cutie, ci poate doar un mic accesoriu de prins la centură (un fel de „comunicator" ca cele din Star Trek), într-o lume în care procesarea s-a mutat de mult „în nori". S-a vorbit despre „wearable", despre ecrane pliante și câte și mai câte, dar poate că un oarecare Paul are dreptate când crede că peste 25 de ani victoria stilului asupra substanței va fi deplină și Mac-urile nu vor mai putea face nimic util. Vor fi niște ornamente hi-tech, pe care oamenii încă le vor iubi.

Sau poate dreptate are o anonimă care crede ca Mac-ul va deveni, pur și simplu, un măr. ■

mircea.sarbu@intraweb.ro
www.intraweb.ro

Experiența KVM cu Adder

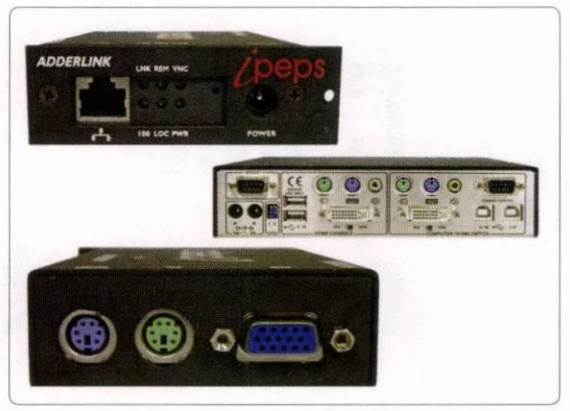
de ***Andrei Bunea***

Tehnologia KVM este folositoare pentru orice organizație, mică sau mare, care vrea să aibă un control al infrastructurii ei. Cu ajutorul soluțiilor Adder administratorii pot avea accees la echipamente de oriunde, oricând, la orice oră, pentru a rezolva diferitele problemele. Există câțiva factori cheie ce diferențiază o soluție KVM de alta. Cea mai importantă este poate experiența în lucrul cu produsul, aspect trecut de cele mai multe ori cu vederea de cumpărătorii unui astfel de dispozitiv.

Acest lucru se întâmplă de cele mai multe ori datorită faptului că majoritatea cumpărătorilor nu au avut de-a face cu astfel de produse, așa că nu știu la ce să se aștepte și nu pot face comparații directe între echipamentele existente pe piață. Iar acest lucru costă. Administratorii de sistem vor fi nevoiți să folosească aceste soluții zi de zi, iar pentru ca productivitatea să fie una excelentă, lucrul cu aplicația nu trebuie să fie dificil de făcut.

Conceptul de user experience îl putem defini pe scurt ca simplitatea în folosire. Să luăm de exemplu în discuție calitatea video care este foarte importantă pentru utilizatorii de KVM. Un semnal digital excesiv poate crea așa numitul efect de „screen noise" ce poate încețoșa ce vedem. Pe de altă parte, un semnal video prea slab poate face ca refresh-ul să se execute prea lent.

O altă caracteristică ce nu trebuie uitată atunci când vorbim de astfel de soluții este dată de necesitatea de a putea scala imaginea, în cazul în care diagonala laptop-ului sau a monitorului este mai mică decât cea a dispozitivului pe care dorești să îl controlezi. Astfel de probleme sunt destul de comune, iar de cele mai multe ori cumpărătorii nu știu aceste lucruri și cumpără în necunoștință de cauză.



Adder este cunoscut la nivel global ca fiind cel mai mare producător de switch-uri KVM, echipamente KVM over IP și soluții de management la distanță. Beneficiile implementării unei soluții oferite de această companie sunt multiple, existând practic aproape orice dispozitiv pentru orice cerere. Printre caracteristicile ce diferențiază produsele Adder se numără: tehnologia de compresie adaptativă pentru a se asigura cea mai bună performanță posibilă ținând cont de rețea); scalarea flexibilă a ecranului și capturarea și salvarea automată a setărilor mouse-ului pentru fiecare echipament; un timp de răspuns al mouse-ului mic și o interfață grafică intuitivă. ■

BPM Wave - Metastorm DNA™ GOLD Partner

Parteneriatul BPM Wave cu Metastorm, corporație clasată printre cei mai importanți furnizori de soluții BPM la nivel mondial, a reprezentat în anul 2008 o sursă bogată de oportunități de ambele părți.

„Construirea unei rețele de parteneri și consolidarea portofoliului corporate au reprezentat pentru noi două obiective majore pentru anul ce s-a încheiat, obiective ce au necesitat pe lângă voință și perseverență, o strategie coerentă de abordare a pieței locale", declară Adela Cornescu, General Manager BPM Wave.

În luna ianuarie a acestui an, BPM Wave a fost desemnată Metastorm Gold Accredited Partner, ca o recunoaștere a competențelor dobândite și a rezultatelor financiare obținute din distribuția suitei Metastorm BPM® și a instrumentului de modelare Metastorm ProVision®. Astfel, BPM Wave deține locul întâi în topul vânzărilor de produse Metastorm la nivel internațional. În calitate de Gold Partner, BPM Wave se bucură de o gamă extinsă de beneficii, pe care Metastorm le pune la dispoziția partenerilor săi: asistență sporită pentru oferirea de soluții customizate clienților, crearea de noi oportunități de afaceri în piața internațională, suport în campaniile de vânzări și marketing, perfecționarea continuă a specialiștilor.

„Ca urmare a parteneriatului cu un lider în domeniul soluțiilor BPM, echipa noastră a beneficiat de o infuzie de tehnologie și know-how la cele mai înalte standarde, pe care le-a oferit mai departe unor clienți precum Rompetrol Downstream, Dyneff SAS, Rompetrol Gas, Primăria Baia Mare, Serviciul Public de Cooperare Internă și Internațională Ilfov, Smartree, Consiliul Județean Dolj, Consiliul Județean Gorj, Asociația Română a Apei, Smart Technologies. Pentru anul în curs ne propunem atacarea unor verticale de business din piața locală, cu modele de referință, precum și extinderea pe pieţele externe, prin deschiderea unor reprezentanțe în Ungaria, Ucraina și Bulgaria", precizează Adela Cornescu. ■

Chifla de prost gust

Bogdan Marchidanu

O știre difuzată recent spunea sec: „Comisia Europeană a declanșat procedura de infringement împotriva României pentru a evita o nouă «restructurare pripită» a autorității de reglementare în comunicații, notificarea formală fiind primul stadiu din cele trei înainte ca dosarul să fie trimis Curții Europene de Justiție." Ei bine, tocmai expresia „restructurare pripită" ascunde esența chiflelor răsuflate oferite de România (a se citi clasa politică românească) Europei pe post de măsuri administrative de reformă în stil european. Dar să vedem istoricul unei asemenea decizii europene:

Bruxelles-ul a declanșat procedura de încălcare a Tratatului de aderare la UE (infringement), ca urmare a „încălcării grave a independenței autorității naționale de comunicații", după ce guvernul Tăriceanu l-a demis pe președintele instituției și a restructurat autoritatea, deși justiția suspendase aplicarea ordinului. Pentru CE este „de o importanță crucială evitarea unei alte restructurări pripite a autorității de comunicații", se arată acum în comunicatul CE.

Ei bine, tocmai expresia „restructurare pripită" ascunde esența chiflelor răsuflate oferite de România (a se citi clasa politică românească) Europei pe post de măsuri administrative de reformă în stil european.

Comisarul european pentru telecomunicații Viviane Reding a vorbit la telefon cu actualul ministru al Comunicării și Tehnologiei Informației, Gabriel Sandu, despre modul în care ilegalitatea făcută ar putea fi remediată, în conformitate cu litera și spiritul legilor Uniunii Europene (UE).

„Autoritățile naționale independente sunt baza normelor privind telecomunicațiile în UE și, de aceea, e nevoie de o reglementare corectă. E îngrijorător să vedem că guvernul unui stat membru a anulat, în 2008, efectele deciziei unei instanțe, mai ales că nu este prima dată când asemenea fapte au loc în România. Am vorbit cu autoritățile române să facă tot ce este posibil pentru a asigura independența și stabilitatea autorității naționale de telecomunicații, atât pentru a îndeplini legea, cât și pentru a asigura o corectă reglementare a pieței", a precizat Reding.

Ea a reamintit că în 2006, când România nu era membru al UE, Guvernul de atunci a reorganizat autoritatea de reglementare în comunicații printr-o ordonanță de urgență, prin care a evitat aplicarea unei decizii judecătorești de reinstalare în funcție a președintelui acestei autorități, care fusese demis de primul-ministru în 2005. Comisarul european pentru telecomunicații și-a manifestat, totodată, disponibilitatea de a sprijini autoritățile române și în special pe ministrul Gabriel Sandu pentru a armoniza reglementările naționale cu legislația UE, astfel încât să fie respectată în întregime independența autorității naționale de comunicații.

În septembrie 2008, Curtea de Apel București a suspendat decizia luată cu o lună înainte de primul-ministru de atunci al României, Călin Popescu Tăriceanu, de a-l înlocui în funcție pe șeful Autorității Naționale de Reglementare în Comunicații. Ca urmare a acestei decizii, președintele instituției ar fi trebuit reinstalat în funcție.

Comisia Europeană a trimis două scrisori de avertizare, în 19 septembrie și 14 octombrie 2008, prin care reclama gravitatea acestui caz și cerea explicații autorităților române. „Cu toate acestea, nu s-a primit un răspuns satisfăcător la aceste scrisori. În consecință, Comisia a transmis României o notificare de punere în întârziere, prima etapă a procedurii de infringement, conform articolului 226 din Tratatul CE", se arată în comunicatul CE.

Comisia a mai inițiat proceduri de acest fel împotriva unor state membre pentru intervenții în independența autorităților naționale de telecomunicații. Unele dintre ele au putut fi între timp închise (Bulgaria, Slovenia, Cipru, Slovacia și Luxemburg), după ce autoritățile au luat măsuri pentru rezolvarea situației. Polonia a fost deferită Curții Europene de Justiție în iulie 2008. Procedurile împotriva Letoniei și Lituaniei, declanșate în septembrie 2008, sunt încă în derulare.

Ce se mai poate adăuga la un asemenea exemplu elocvent de gogoșerie mioritică cu gust de ulei rânced? Poate doar că determinarea comisarului Reding de a rezolva un caz conform unei legi în vigoare va avea, în sfârșit, darul de a decide Bruxelles-ul să treacă la acțiune și în privința altor domenii unde România (a se citi populația acestei țări) are cu adevărat nevoie de instaurarea unei legi. Chiar dacă această trecere la acțiune va însemna călcarea în picioare a orgoliilor și pretențiilor de zei a multor șefi și șefuți locali pe care listele de partid i-au pus în situația nesperată anterior de a împărți merinde altora. ■

bogdan.marchidanu@agora.ro

IT-ul și banul public

Constantin Moga, Șef Compartiment pentru Informatizarea Administrației Publice, Consiliul județean Mureș

În perioada de criză nu tăierea costurilor este soluția, ci abordarea unor proiecte unde tehnologia găsește căi de a eficientiza fiecare leu. Dacă este vorba de banul public teza este acută. Cum ați ajuns la ideea că o soluție IT poate să rezolve problemele mai eficient decât o abordare clasică care chiar include elemente de informatică?

Constantin Moga: Dacă ați solicitat vreodată o autorizație de construcție sau de altă natură de la un departament de urbanism al unei instituții publice, probabil că vă numărați printre cei nemulțumiți de lungile perioade de așteptare ca documentul să fie emis. Ce nu știți este că, pentru a elibera acel document de doar câteva rânduri uneori, mai mulți funcționari depun un volum imens de muncă. Pentru fiecare adresă verificată ei trebuie să caute în arhive prin mii de documente, să analizeze câteva sute și să interpreteze câteva zeci. Asta înseamnă foarte mult timp consumat și o probabilitate mare de eroare, care, la rândul ei, conduce la un consum și mai mare de timp datorită verificărilor încrucișate pentru a evita emiterea unor documente greșite. O soluție informatică bine construită face același lucru de sute de ori mai mai repede și nu greșește.

IT TRENDS: *Care au fost criteriile de alegere a soluției de la Intergraph?*

Constantin Moga: Experiența trecută este cea care ne-a convins. Mă refer aici la faptul că aveam deja în cadrul Consiliului Județean alte soluții dezvoltate de Intergraph, cum este cea pentru administrarea drumurilor. Faptul că noua soluție este de fapt un modul nou integrat cu soluția existentă a contat, însă aspectul cel mai important a fost faptul că Urban Planner nu este o aplicație generică, ci una dezvoltată special pentru departamentul de urbanism, conform legislației actuale. Acest lucru face ca atât interfețele, cât și funcțiile să se potrivească foarte bine peste fluxurile noastre de lucru și peste activitățile cotidiene ale biroului nostru. Mai mult, am avut plăcuta supriză să constatăm că în anumite cazuri, aplicația include și exemple de bune practici, ce vor fi la dispoziția funcționarilor noștri. Iar faptul că ori de câte ori o informație este modificată în aplicația de drumuri apare instantaneu și în cea de urbanism și invers a fost un bonus care s-a potrivit perfect cu planurile noastre pe termen lung de a integra aplicațiile informatice la nivelul Consiliului Județean.

IT TRENDS: *Ce înseamnă pentru un departament de urbanism informatizarea cu o soluție geospațială? De ce nu ar fi suficientă una de Document Management?*

Constantin Moga: E drept, când spui arhive și eficientizare, te gândești automat la o soluție de genul acesta. Însă în cazul unei soluții de tip DM, planurile noastre de urbanism, planșele cadastrale, toate documentele specifice, legislația și toate modificările acesteia vor fi analizate tot ca fișiere separate, ceea ce nu ne ajută foarte mult. Nu ne este suficient doar să identificăm repede un anumit document și să-l accesăm în formă electronică. În cazul unei soluții geospațiale, fiecărui document de interes îi este asociată informația geografică, ceea ce permite funcționarului să studieze direct din hartă ariile fiecărei documentații avizate. Mai mult, faptul că informațiile sunt relaționate în baza de date permite ca majoritatea analizelor făcute înainte manual, să se desfășoare acum automat. De exemplu, regimul tehnic necesar completării unui certificat de urbanism poate fi generat cu ajutorul unei comenzi din aplicație. În plus, aplicația conține și funcții care permit exploatarea la maxim a datelor pe care le deținem. De plidă, pentru a sprijini dezvoltarea economică a zonei vom putea genera direct din sistem rapoarte de fundamentare pentru politicile județene sau pentru investitori particulari, dar vom putea să studiem și efectul pe care anumite decizii îl pot avea asupra județului, rulând scenarii simulate. Aplicația permite observații în mediul virtual ale consecințelor deciziilor în domeniul urbanismului.

IT TRENDS: *Cum vedeți viitoarele extinderi și cum veți decide dacă cerințele create de noile experiențe sunt perfect justificate din punctul de vedere al contribuabilului?*

Constantin Moga: O regulă generală, pe care am învățat-o pentru evitarea costurilor ascunse viitoare, a fost solicitarea încă de la începutul oricărui proiect a integrării cu soluțiile existente. Orice proiect nou îl privim ca pe un modul suplimentar al celor existente și îmbogățim continu banca de date tehnice a Consiliului Județean. Nu experimentăm, ci fiecare proiect nou este verificat prin experiențele anterioare și include toate condițiile astfel încât să se conserve avantajele investițiilor anterioare în date și aplicații, fără costuri ascunse viitoare. De exemplu proiectul european (program de cooperare între Flandra și Europa Centrală și de Est) referitor la „monitorizarea traficului și efectele sale pe rețeaua de drumuri care utilizează banca de date tehnice existentă, creată prin proiectul de drumuri și generează date noi despre trafic, utile în stabilirea planului de investiții. Un alt exemplu este gestiunea traseelor de transport la nivelul județului care va folosi infrastructura creată prin proiectul de drumuri și baza de date privind traficul. Nu ascundem necesitatea extinderii modulului de urbanism astfel încât să includă în viitor indicatori despre populație și fluxurile de populație la nivelul județului, care, analizate împreună cu datele privind infrastructura existentă și cu cele de trafic, să asigure soluții de trasee care să răspundă obiectiv necesităților populației și agenților economici.

Pot să vorbesc despre proiectul inițiat de Agenția de Dezvoltare Regională unde un cuvânt important privind necesarul Băncii de date tehnice la nivelul regiunii de dezvoltare l-a avut Consiliul Județean Mureș, care are deja experiență în soluțiile geospațiale pentru gestiunea drumurilor și urbanism, în colaborare cu unitățile administrative componente pentru preluarea datelor privind impozitele locale, registrul agricol și venitul minim garantat. Toate acestea sunt planurile noastre pe următorii 1-2 ani. ■

Creștere pe Telecom

de ***Cristian Lăcraru***

Suntem într-un an în care cheltuielile companiei trebuie verificate de mai mult de două ori, dar în care în același timp ar trebui să se cheltuiască mulți bani pentru infrastructură. Pentru a putea onora proiecte este evident nevoie de cineva care să cheltuiască, să plătească această necesitate pe care o va simți în perioada următoare. Fără o rețea foarte bine pusă la punct, fie că ești o firmă mare sau medie, lucrurile nu pot merge bine. Și nu e vorba doar de fluxuri de documente și alte informații ci chiar de bani. Fără o rețea bine așezată și pe care să o și înțelegi, vei pierde bani. Ca furnizor de echipamente și servicii de rețea trebuie să asculți foarte atent piața din jurul tău în astfel de momente.

Dragoș Marinescu, Country Manager Allied Telesis Romania

Am stat de vorbă cu domnul Dragoș Marinescu, Country Manager Allied Telesis Romania pentru a evalua piața de rețelistică a acestui an în care ai nevoie de inovații și colaborare pentru a te putea menține în poziție.

IT TRENDS: *Cum a fost acest sfârșit de an comparat cu sfârșitul lui 2007?*

Dragoș Marinescu: Sfârșitul lui 2008 a fost puternic influențat de efectele negative ale recesiunii economice globale. Fără efectele acestei crize se putea replica succesul lui 2007 în multe domenii. Aș compara anul 2008 cu o cursă ecvestră, în care startul a fost exemplar, majoritatea cursei desfășurându-se în limite normale, participanții având evoluții conforme cu prognozele oferite de casele de pariuri, elementul de surpriza apărând neanunțat doar după ultima turnantă în finalul cursei, fapt ce a influențat total rezultatul final.

IT TRENDS: *În ultimii ani, deși orientarea principală a companiei a fost către verticalele SMB și Enterprise, o pondere foarte mare a proiectelor a fost reprezentată de lucrul cu companiile Telecom. Cele două piețe sunt destul de diferite. Pentru anul în curs unde credeți că va exista o cerere mai mare, între cele două direcții?*

D.M.: Perioada următoare de timp pe care o vom traversa este una dificilă. Toate calculele, toate proiecțiile asupra anului care a debutat de curând nu-și mai găsesc fundament în condițiile actuale, în conjunctura economică precară. În opinia multor specialiști, în momentul actual nu putem face prognoze cu un grad nici măcar moderat în ceea ce privește acuratețea acestora. Previziunile sunt distorsionate din cauza efectelor crizei financiare globale. Variabilele din această ecuație mondială sunt numeroase, se încearcă abordări și soluții de ieșire din impas pe care nimeni nu le-a mai aplicat înainte. În acest context e dificil si pentru consultanții cu experiență să emită predicții. Referitor strict la întrebare vă pot spune cu siguranță însă că orice companie fie din mediul SMB, Enterprise sau Telecom își va conserva bugetele și va adopta politici de austeritate în ceea ce privește investițiile. Și asta va influența inclusiv domeniul nostru IT&C.

Personal mi-aș dori o creștere pentru 2009 atât în SMB și Enterprise cât mai ales în Telecom. Din experiența anilor trecuți am putea spune că verticalele SMB și Enterprise sunt mai puțin expuse la influențele unei astfel de crize pe care o traversăm acum, verticala Telecom având o dinamica diferită de SMB și Enterpise și fiind mult mai expusă în fața unor „defecțiuni" sau evenimente necontrolate .

IT TRENDS: *Ați observat o încetinire a ritmului proiectelor de infrastructură în ultimele luni?*

D.M.: Da, dacă vorbim despre infrastructuri IT, s-a observat o încetinire a ritmului proiectelor în special în Q4.

IT TRENDS: *Se văd semne de teamă în acțiunile întreprinse de parteneri? Stagnează ei pentru moment implicare în proiecte noi?*

D.M.: Teamă este prea mult spus, însă acțiunile întreprinse sunt planificate judicios, oamenii fac analize mult mai profunde, se aplică tot mai mult principiul „înainte de a tăia o dată, e bine să măsori de două ori".

Desigur, avem parteneri cu care avem frumoase referințe și care au amânat lansarea unor proiecte sau care au indus o temporizare în desfășurarea unor etape din proiectele aflate în derulare. Este normal ca în momente de criză să fii prevăzător, să-ți drămuiești la sânge resursele și să controlezi costurile. Pe aceste coordonate ne vom afla cu toții cel puțin în primul semestru al lui 2009.

IT TRENDS: *Oferiți soluții de rețele end-to-end. Cum se structurează cererea de soluții în acest moment, făcând o comparație între cererea de soluții complete și cererea de echipamente ce urmează a fi integrate în soluții existente?*

D.M.: Este emblematic faptul că Allied Telesis oferă soluții de rețea end-to-end bazate pe protocoalele Ethernet/IP, însă la fel de important pentru clienții și integratorii noștri este interoperabilitatea produselor și soluțiilor noastre cu produsele și soluțiile altor vendori consacrați din domeniu.

În zona soluțiilor high-end în general clienții țin la integritatea unei soluții end-to end din motive obiective, însă avem și clienți care se bazează pe interoperabilitatea furnizată de soluțiile/produsele noastre, iar în cadrul anumitor infrastructuri realizate, ei utilizează cu precădere anumite produse din portofoliul nostru care vizează o anumita zonă din acea infrastructură; alte componente din cadrul acelei infrastructuri fiind completate cu echipamente furnizate de alți vendori (platforme multivendor).

Ne dorim ca toți clienții să realizeze în mediile lor un lanț trofic care să aibă pe fiecare palier echipamente din portofoliul nostru, însă nu vom condiționa niciodată un client sau un integrator să nu opteze pentru echipamentele altor vendori care furnizeaza performanțe similare.

IT TRENDS: *Aveți în acest moment patru distribuitori. Plănuiți o extindere a numărului pentru perioada următoare?*

D.M.: Într-adevăr, ne derulăm activitatea în România prin intermediul a patru distribuitori (Elko, Genesys, MB Distribution și Tornado), un integrator de sisteme (CG&GC) și o rețea de reselleri autorizați ce acoperă toată țara (în numar de 135, în creștere cu 23% față de 2007). Activitatea desfășurată în această formulă a fost la baza succesului nostru din ultima perioadă, așa că vom urma trendul pe care îl regăsim în sport la echipe cu renume: atunci când înregistrează succese, garnitura câștigătoare nu se schimbă.

IT TRENDS: *Realizați sesiuni de training pentru reselleri. Care sunt rezultatele obținute până acum în urma acestor cursuri?*

D.M.: În fiecare an invităm toți resellerii noștri la o sesiune de autorizare (din cadrul fiecarei companii invităm o persoană dedicată vânzărilor și un inginer de la departamentul tehnic). În cadrul acestui eveniment, partenerilor le sunt prezentate ultimele noutăți, le sunt furnizate informații de natură tehnică, le sunt prezentate strategii de vânzări ce vizează anumite verticale, studii de caz, implementări de soluții, success stories, toate aceste elemente venind în sprijinul activității lor curente. Prin intermediul acestor sesiuni asigurăm premisele unei colaborări eficiente, iar succesele partenerilor noștri sunt si succesele noastre.

Variabilele din această ecuație mondială sunt numeroase, se încearcă abordări și soluții de ieșire din impas pe care nimeni nu le-a mai aplicat înainte. În acest context e dificil si pentru consultanții cu experiență să emită predicții.

IT TRENDS: *Anul acesta a existat un focus destul de ridicat pe tehnologiile numite „verzi". Și Allied Telesis a lansat chiar în Noiembrie un astfel de model, AT-900/28, pe aceeași tendință de reducere a consumurilor. Este tehnologia verde un argument valid în vânzări? Au partenerii, prin existența acestor produse, un beneficiu într-o vânzare mai facilă?*

D.M.: Într-adevăr, așa este. Anul trecut s-a pus accent pe gradul de conștientizare al tehnologiilor verzi, al virtualizării, ca mijloace eficiente de a limita consumurile de energie și utilizare judicioasă a resurselor hardware și software. Și compania noastră se înscrie în acest trend, iar AT-9000/28 este primul produs care răspunde acestor deziderate (din noul set de caracteristici „green" aș menționa managementul eficient al consumului de energie electrică și reducerea nivelului de căldură degajată). Toate echipamentele care vor fi lansate în acest an sunt proiectate să respecte aceste cerințe. Mai mult decât atât, echipamentele existente în oferta noastră sunt într-un stadiu avansat de reproiectare astfel încât, în scurt timp și acestea să răspundă noilor cerințe și să devină „verzi". În mod cert partenerii vor beneficia de acest „key selling point" în oferta lor către end-user. Reducerea consumurilor de energie, creșterea gradului de utilizare a resurselor hard și soft prin tehnici de virtualizare, reprezintă cerințe vitale mai ales în contextul actual și nu mai trebuie privite ca lucruri exotice.

IT TRENDS: *Pentru anul viitor care va fi tendința prețurilor echipamentelor de rețea?*

D.M.: Nu cred că prețurile vor suferi modificări importante. ■

Despre Allied Telesis

Fondat în 1987, Allied Telesis este membru al Grupului Allied Telesis, furnizor global de soluții de acces Ethernet/IP securizate și lider în dezvoltarea sistemelor IP Triple Play pe infrastructură de cupru și fibră optică. Platformele integrate POTs-to-10G de tip Access pentru servicii multiple iMAP și iMG - intelligent Multiservice Gateways, alături de soluțiile avansate de switching, routing și de transport bazat pe tehnologii WDM, permit operatorilor și furnizorilor de servicii, publici și privați, să dezvolte rețele scalabile și perfomante de tip Carrier pentru furnizarea serviciilor de date, voce și video asigurând o mare flexibilitate în configurare și un bun raport calitate-preț.

Comparații, prognoze și viitor, cu Brother

de *Andrei Bunea*

Conform celor auzite din piață, luna decembrie nu s-a dovedit a fi nici pe departe ceea ce așteptau producătorii de echipamente IT. Previziunile realizate la începutul anului au fost date peste cap atât de cursul valutar, cât și de consumul scăzut. Luna aceasta am purtat o discuție cu Bogdan Strătulă, Customer Sales Support Brother România, pentru a afla cum stau lucrurile în acest moment în piața de printing, ce impact are această recesiune asupra distribuției de produse IT și cu ce probleme se confruntă un producător în sfârșitul de an care tocmai a trecut și începutul anului 2009.

Bogdan Strătulă, Customer Sales Support Brother România

IT TRENDS: *Criza financiară este abia la început. Prognozele nu sunt bune deloc. Una dintre problemele cele mai ridicate în piață este apariția din ce în ce mai des a depășirii termenelor de plată. Ați simțit această problemă până acum?*

Bogdan Strătulă: Depășirea termenelor de plată și recuperarea datoriilor de la clienți sunt probleme iminente, indiferent de contextul economic global. Însă, în condițiile în care cererea și rulajul încep să se diminueze, există posibilitatea să apară acumulări de stocuri și, implicit, întârzieri la plată. Se simte o ușoară lipsă de lichidități pe acest sfârșit de an, unul dintre factorii importanți fiind diminuarea cererii dinspre retail. Din informațiile pe care le avem de la partenerii noștri cu prezență importantă în retail, se pare că au fost discutate dealuri importante pentru sfârșitul de an, distribuitorii au aprovizionat cantitățile, iar ulterior retailerii și-au diminuat estimările și comenzile, lăsându-i pe primii cu sume importante blocate în stocurile de promoții. Brother apreciază și sprijină în același timp efortul distribuitorilor și riscurile pe care aceștia și le asumă pentru promovarea produselor noastre în retail.

Chiar dacă nu avem echipamente Brother în situația amintită mai devreme, evident că un astfel de blocaj, fie el și temporar, afectează în mod colateral numărul, valoarea și regularitatea comenzilor plasate de parteneri. Dincolo de acest aspect, plățile se fac în general conform condițiilor contractuale.

IT TRENDS: *Dacă facem o comparație directă cu aceeași perioadă din 2007, ce putem spune despre vânzările generate de piața de printing în Q4? Ce gamă de produse din categoria SOHO s-a vândut cel mai bine?*

B.S.: Aș vrea să separăm pe canale evoluția în Q4 2008 față de 2007. Dacă în retail au existat niște probleme, cum spuneam și mai devreme, dacă achizițiile publice – și mă refer aici la proiectele mari - au fost de asemenea afectate, atât de cele două runde de alegeri, iar mai recent de măsurile sugerate de autorități pentru limitarea consumului, în zona de companii fluctuațiile, deși au existat, nu au fost atât de evidente.

Depășirea termenelor de plată și recuperarea datoriilor de la clienți sunt probleme iminente, indiferent de contextul economic global.

Business-ul Brother în România este construit în principal pe parteneriate puternice cu parteneri ce activează în zona B2B. Din acest motiv, scăderea generală a cererii din octombrie-noiembrie a influențat într-o măsură mai mică obiectivele Brother. În toamna 2008, Brother a lansat conceptul „Do More", împreună cu noua gamă de multifuncționale inkjet, ale căror vedete sunt primele multifuncționale inkjet A3 din lume. „Do More" este un concept care promovează funcționalitatea multiplă, productivitatea, eficiența și ușurința în utilizare, toate acestea fiind caracteristicile noilor echipamente multifuncționale lansate de Brother în această toamnă. Legat de lansarea noului concept și a noilor game, dar și de faptul că Brother este recunoscut la nivel mondial drept un pionier al echipamentelor multifuncționale, preferințele consumatorilor s-au îndreptat pe acest sfârșit de an cel mai mult către echipamentele all-in-one, în aceeași măsură multifuncționale cu sau fără fax.

IT TRENDS: *Cât de afectată este piața de consumabile de această criză? Practic, ai echipamentul acasă, dar ai cartușele sau tonerul gol. Au scăzut în această perioadă vânzările de consumabile originale în detrimentul celor remanufacturate?*

B.S.: Dacă vorbim de echipamentul de acasă, într-adevăr, e posibil să te complaci în situația în care ai cartușul gol, și nu consideri necesar să cumperi altul. În zona de utilizatori casnici, printarea nu este tocmai una dintre nevoile primare, și atunci este normal ca în situații de criză sau nu, când este necesară limitarea consumului, să renunți la „capricii", cum ar fi imprimarea, de exemplu, sau să apelezi, atunci când nu poți evita sub nici o formă, la un serviciu specializat sau la un vecin. Este cam aceeași situație care definea „normalitatea" în urmă cu șase-șapte ani.

Dacă vorbim însă de echipamentul de la birou, aici lucrurile stau un pic diferit. Poți reduce costurile eventual evitând unele investiții în hardware sau scăzând rata de înlocuire a echipamentelor. Imprimarea este însă o nevoie primară în zona de business, și aceasta nu poate fi evitată. Facturile, rapoartele, bilanțurile trebuie tipărite în continuare, și asta înseamnă consum de cerneală și hârtie, în primul rând. Și cum volumele mari de imprimare se înregistrează în segmentul de business, necesarul de consumabile este influențat în cea mai mare măsură de activitatea din această zonă. Evident, există și aici o tendință de a urma situația economică globală sau locală, însă impactul nu este la fel de mare ca în cazul investițiilor în achiziționarea de echipamente noi, de exemplu. Legat de utilizarea de alte consumabile decât cele recomandate de producător, cred că aici ține mai degrabă de nivelul de informare și educație al pieței în general și al fiecărui utilizator în parte. Nu cred că o perioadă mai dificilă sau mai relaxată economic poate influența în mod direct și vizibil preferințele utilizatorului pentru un tip sau altul de consumabile.

IT TRENDS: *Este utilizatorul român conștient de faptul că, prin folosirea de consumabile originale, se prelungește viața dispozitivelor de printing? Că există posibilitatea ca din cauza unui cartuș neîncărcat corect sau remanufacturat echipamentul să se strice, iar reparația să nu mai fie rentabilă? Comisia europeană recomanda în același timp utilizarea, într-o oarecare măsură, de consumabile remanufacturate. Se poate găsi un echilibru corect pentru utilizator?*

B.S.: Alături de ceilalți producători de echipamente de printing, promovăm utilizarea de consumabile originale. Este foarte greu să creezi un consumabil capabil în același timp să ofere o calitate bună de imprimare și să menajeze pe termen lung echipamentul. Trebuie să cunoști în detaliu acel echipament și să investești. Brother aloca sume importante în cercetare-dezvoltare, pentru a crea consumabile capabile să ofere aceeași calitate superioară de imprimare, din prima până în ultima zi de utilizare. Restul sunt improvizații, iar consumatorul trebuie avizat că se expune unor riscuri. Aici intervine rolul nostru, al producătorilor, să informăm consumatorii despre riscurile pe care le presupune utilizarea altor consumabile decât cele agreate de producător. Faptul că românii sunt, pe de o parte, rezervați să cheltuiască în IT, pe de altă parte, lipsa unei educații adecvate în ceea ce privește bunurile cu utilizare îndelungată fac misiunea noastră mai dificilă, însă pe termen lung rezultatele sunt promițătoare.

Recomandările europene vizează în principal economisirea de resurse și reciclarea deșeurilor din materiale greu bio-degradabile, fiind un lucru cunoscut că rezervoarele de cerneală și toner au în componență în principal material plastic. Legat de acest aspect, Brother a implementat la nivel mondial un program de colectare și reciclare a deșeurilor rezultate în urma utilizării consumabilelor, dând practic ocazia oricărui utilizator cu spirit civic să contribuie la protejarea mediului și economisirea resurselor, prin returnarea tonerelor și cartușelor de cerneală goale, în ideea reciclării acestor deșeuri. Toate costurile legate de returnare sunt suportate de Brother. Programul este actualmente în curs de implementare și în România.

Dincolo de volume de vânzari, marje de profit și calcule de rentabilitate, Brother își dorește în primul rând ca experiența utilizatorului, de-a lungul folosirii unui echipament, să fie 100% pozitivă.

IT TRENDS: *Până acum, vânzătorii obțineau un profit mai mare din vânzarea de inkjet-uri, comparativ cu tehnologia laser. Care este ponderea în acest moment în vânzări, între cele două tehnologii?*

B.S.: Fenomenul de tranziție dinspre inkjet către laser s-a accentuat în ultimii ani, odată cu creșterea nevoii și volumelor de imprimare, pe de o parte, și apariția unor echipamente laser accesibile din ce în ce mai multor categorii de utilizatori, pe de altă parte. În același timp, inkjetul va rămâne o soluție viabilă pentru utilizatorii care caută un echipament compact, cu un preț de achiziție mic și cu volume mici de imprimare. La nivelul anului trecut, 75% din echipamentele Brother vândute către clienții din România au fost echipamente laser. Acest rezultat subliniază importanța pe care Brother o acordă acestei tehnologii, precum și pieței-țintă pentru echipamentele laser A4, companiile mici și mijlocii.

Dacă punem în discuție profitabilitatea, echipamentele laser sunt mai profitabile atât datorită prețului mediu de vânzare, care depășește prețul unui echipament inkjet, cât și datorită utilizării îndelungate a echipamentului și folosirii de consumabile originale. Cu alte cuvinte, un echipament laser oferă vânzătorului beneficii atât instant, cât și pe termen lung. Legat de ce spuneam mai devreme despre gradul de educare al românilor referitor la beneficiile utilizării consumabilelor originale, pot afirma că utilizatorii de laser, în principal companiile, sunt mai receptivi la mesajele noastre și folosesc cu preponderență consumabile recomandate de producători.

IT TRENDS: *Pentru a putea vinde în continuare consumabile pentru echipamentele deja existente în piață, care trebuie să fie mesajul pe care un merchandiser trebuie să îl transmită?*

B.S.: Așa cum spuneam mai devreme, consumabilele originale oferă utilizatorului garanția unei imprimări de calitate, dar și o durată prelungită de viață a echipamentului, evitând uzarea prematură. A, și aș mai sfătui merchandiserul, mai ales dacă se află într-o rețea de retail, să îndemne clientul să se uite cu atenție la preț. Chiar dacă nu cumpără. Am remarcat de o vreme faptul că unii utilizatori, în majoritate utilizatori casnici, pleacă de la premisa că un consumabil original oricum e scump și se orientează către metode „alternative" fără a se interesa măcar de prețul consumabilului original.

Se ajunge deseori la situații în care clientul plătește pentru o improvizație 70-80% din prețul consumabilului original. Practic, pentru un așa-zis discount de 20% își expune echipamentul la riscul defectării și pierderii garanției, în condițiile în care vorbim de cele mai multe ori de un preț mediu de 30-35 RON. Contrar acestor convingeri, Brother oferă consumabile accesibile pentru toate categoriile de utilizatori, în funcție de buget și de volumul de imprimare. Cheia stă până la urmă în informare. Brother derulează constant acțiuni de școlarizare cu personalul de vânzări al partenerilor și din rețelele de magazine, care la rândul lor încearcă să informeze într-o primă fază, iar pe termen lung să educe consumatorul, în legătură cu beneficiile utilizării echipamentelor recomandate de producător. ■

2008, anul cumpărăturilor online

de *Andrei Bunea*

Mediul online atrage prin simplitate, rapiditate și gama de produse foarte variată. Este mai comod să cumperi în felul acesta, economisești, deopotrivă, timp și bani. Promoțiile sunt atrăgătoare, practic un produs ce într-un magazin online costă 100 de euro, dacă te duci și îl cumperi din retail sau magazin specializat te va costa cu cel puțin 10 euro mai mult. Nu este o regulă, dar de cele mai multe ori așa se întâmplă.

Problema cea mai mare este că, dacă apelezi la online, nu ai posibilitatea de a pune întrebări unei persoane tehnice, care te poate ajuta să iei cea mai bună decizie. Însă te poți ajuta de site-urile de review-uri. Cu bune, cu rele, online-ul a crescut. Cât va mai crește, momentan, nu se știe. Prognozele nu sunt tocmai bune pentru anul în curs. Însă, nu de puține ori, analizele de piață nu s-au dovedit tocmai corecte sau, mai bine zis, aplicabile și pentru România. Lumea cumpără. Mai ales că din ce în ce mai multe site-uri oferă posibilitatea de plată cu ajutorul cardurilor bancare. Statisticile arată că, comerțul electronic cu plata online prin card bancar a crescut în 2008 cu 53% față de 2007, numărul total de tranzacții înregistrate fiind de 652.000 (cu o valoare de 53,1 milioane de euro).

„Acest fenomen se va intensifica în 2009, mai ales în perspectiva condițiilor economice severe pe plan mondial și național. Internetul este canalul care aduce multe oportunități de vânzare și promovare la costuri mult mai reduse și va fi o parte importantă a strategiei companiilor pentru perioada următoare. Acesta este și motivul pentru care nu consider că vom asista la o scădere a volumelor tranzacționate online sub nivelul anului 2008. Tendința de creștere va continua, într-un ritm mai ponderat, iar pentru finalul anului estimăm o valoare totală a comerțului electronic cu plata online de aproximativ 70 milioane de euro", apreciază Carmen Sebe, CEO GECAD ePayment.

Pentru a ne face o idee despre cum au decurs lucrurile de-a lungul anului 2008, am realizat un interviu cu domnul Paul Stancu, General Manager S.C. MediaKauf S.R.L., anul 2008 reprezentând pentru site-ul de cumpărături online www.kauf.ro primul an complet de activare pe piață. Interviul a fost realizat la finele anului trecut, în luna decembrie.

IT TRENDS: *Cât de mult a afectat criza economică vânzările din ultima perioadă?*

Paul Stancu: Este greu de estimat acest lucru, înainte de a încheia luna decembrie și de a putea determina dinamica vânzărilor din această perioadă. Românii cumpăra produse, nu pot spune că există o scădere a vânzărilor. S-au schimbat mult și produsele care se vindeau acum un an – acum sunt la mare căutare alte categorii de electronice și electrocasnice. Există o dinamică a pieței de la an la an și este firesc să fie așa.

Distribuția online oferă un confort mai mare clientului și permite vânzătorului să ofere prețuri mai mici, datorită costurilor mai reduse pe care le implică un magazin virtual față de unul clasic.

IT TRENDS: *Mediul online este de multe ori acuzat că distruge brandul și că implică o poziționare proastă în piață. Cum comentați?*

P.S.: Personal, cred în viitorul comerțului online și în capacitatea lui de adaptare. După cum bine știți, există din ce în ce mai multe voci care susțin că și comerțul cu produse de lux ar putea avea succes în mediul online. Deci nu cred că mediul online distruge brandul, ci, mai degrabă, îl adaptează pieței și îi oferă o mai bună vizibilitate.

IT TRENDS: *Este distribuția online mai simplă în comparație cu cea de la raft? Cât de mult diferă gradul de educare și informare al cumpărătorilor și cât de bine se poate controla un canal online astfel încât clientul să fie fidelizat.*

P.S.: Distribuția online oferă un confort mai mare clientului și permite vânzătorului să ofere prețuri mai mici, datorită costurilor mai reduse pe care le implică un magazin virtual față de unul clasic. Fidelizarea se face odată cu prima cumpărătură prin intermediul comerțului online – clientul observă din start avantajele pe care i le oferă genul acesta de achiziție, și anume timpul câștigat și economia de bani.

IT TRENDS: *Cum se împacă stocul cu online-ul?*

P.S.: Ca să vă răspund scurt și la obiect, aș putea spune că se împacă foarte bine. Un magazin online presupune și existența unor stocuri, stocuri care sunt gestionate în funcție de vânzări. Cred că aici intervine abilitatea fiecărui manager de magazin în a-și selecta ce fel de produse decide să comercializeze din stoc și care nu.

IT TRENDS: *Aveți în plan să atacați și segmentul corporate, având în vedere faptul că piața este mai mare și fidelizarea se realizează mult mai ușor?*

P.S.: Segmentul corporate este atractiv pentru mediul online și deja avem clienți din acest domeniu cu care colaborăm foarte bine. Orice piață poate fi interesantă pentru un jucător de pe piața comerțului online, atâta vreme cât îi asigură acestuia dezvoltarea și întărirea poziției în piață.

IT TRENDS: *Din punct de vedere al structurii de vânzare pe clase de produse, cine conduce (laptop-urile, PC-urile, monitoarele...)?*

P.S.: În momentul de față, laptop-urile sunt vedetele acestei categorii de produse. Faptul că au ajuns la aproape aceleași prețuri ca un desktop și că au performanțe similare cu acestea a făcut din calculatoarele portabile o variantă mult mai atractivă pentru clienții noștri.

IT TRENDS: *Câte produse aveți listate pe site, lunar?*

P.S.: Pe site-ul nostru sunt listate, permanent, peste 6.000 de produse, sumă care poate varia în funcție de sezon și în funcție de noile game introduse în oferta noastră.

IT TRENDS: *Site-ul are o zonă dedicată produselor speciale, vârfurilor de gamă?*

P.S.: Avem produse din vârfurile de gamă și avem și mărci care, prin tradiție, fac parte din categoria premium. Cea mai recentă apariție de pe site-ul nostru – marca Yamaha – vine să confirme faptul că această categorie de produse devine din ce în ce mai atractivă pentru români.

IT TRENDS: *Cu ce cifră de afaceri preconizați că o să închideți anul?*

P.S.: Dat fiind faptul că anul 2008 este primul an complet în care activăm pe piață, putem deja face o estimare a cifrei de afaceri. Cred că vânzările noastre vor atinge 900.000 – 1 milion de euro în acest an, în funcție și de vânzările pe care le vom înregistra în luna decembrie. Pentru anul 2009, preconizăm o creștere a cifrei de afaceri de peste 60%, mult peste media înregistrată în acest domeniu.

IT TRENDS: *Ce strategii de dezvoltare doriți să implementați în anii ce urmează?*

P.S.: Pentru noi, important este să ne poziționăm pe piață drept una dintre destinațiile preferate ale pasionaților de comerț online. Serviciile pe care le oferim clienților trebuie să fie complete – de la asistența telefonică până în momentul în care este instalat produsul în casa proprietarului – toate trebuie să fie rapide, simple și eficiente. De asemenea, ne dorim să oferim clienților o gamă cât mai largă de produse, pentru a satisface toate dorințele cumpărătorilor.

IT TRENDS: *Pot închiria utilizatorii diverse produse pe o perioadă limitată de timp, de exemplu proiectoare, pânze de proiecție, plasme, LCD-uri? Ce servicii adiționale în afară de vânzarea de produse oferiți (instalări, devirusări, back-up, recuperări date...)?*

P.S.: În acest moment, nu avem disponibil un serviciu de închiriere pentru diferite produse electronice. Ceea ce oferim noi este un întreg set de accesorii, de la standuri de masă, standuri de perete, standuri cabinet, pentru plasme și LCD-uri, standuri mobile și cele pentru videoproiectoare – toate pentru confortul și siguranța clienților noștri. Pentru multe dintre ele asigurăm și montajul, montaj care este realizat de o echipă de profesioniști. ■

Trecem printr-o perioadă deloc stabilă. Sunt probleme în aproape orice companie mare, se fac restructurări, se micșorează salariile, se schimbă locații de sediu, se modifică bugete, se blochează activități. Este o perioadă în care nu se prea poate pune problema unei creșteri a încasărilor, ci mai degrabă a încercării de a ieși pe zero. Este acest lucru valabil și pentru online? Au scăzut vânzările? Da, au scăzut, dar nu așa mult. Pentru că sunt oferite prețuri promoționale, pentru că aproape orice site are un mod de a te atrage: fie îți livrează gratuit produsele acasă, indiferent de prețul obiectului cumpărat, fie îți dă vouchere de discount. Te atrage să cumperi.
Am ales luna aceasta să discutăm cu domnul Paul Stancu pentru a vedea ce înseamnă această criză pentru o companie nouă ce activează pe segmentul comerțului electronic. Fiind o companie la început de drum, este normal ca problemele cu care se confruntă acum magazinele online mari să fie niște necunoscute. Probleme de genul neachitării datoriilor față de distribuitor. Pentru că, atunci când ai o companie mare, îți dorești un stoc cât mai larg, dar așa te supui unui risc major. Ce faci dacă nu se cumpără produsele?

Cinci trucuri de... hârtie

Mi-am făcut un obicei în a suna câte unul dintre clienții noștri pentru a afla cum îi mai merge business-ul și cum se descurcă la capitolul documente. În urmă cu o săptămână, în timp ce discutam la telefon cu unul dintre parteneri, acesta mă întreabă: „Marius, cred că nu e una din întrebările tale preferate, dar cum să reduc consumul de hârtie, fără ca toate celelalte activități ale companiei să fie afectate?"

Am râs, și i-am răspuns că dimpotrivă, mă bucur atunci când cineva este interesat de acest aspect. Înseamnă că a ajuns la un nivel de maturitate managerială, în care conștientizează faptul că un business inteligent funcționează mai bine atunci când beneficiază de o gestionare la fel de inteligentă a resurselor. Și Xerox este un business care procedează la fel.

Uite ce te sfătuiesc, i-am spus: una dintre metodele mele preferate este imprimarea pe ambele fețe ale hârtiei, mai ales pentru documentele de circulație internă. Majoritatea echipamentelor de imprimare au integrată funcția de printare duplex, care este foarte ușor de utilizat. Apoi, tot pentru documentele interne, încearcă să mergi mai mult pe digital. La fel, multifuncționalele laser de la Xerox pot scana documentele fizice pentru a le trimite direct către adresa de email a fiecărui angajat. De asemenea, poți încerca să fii mai selectiv cu informația. Dacă ai cu adevărat nevoie de o porțiune dintr-un raport, printează doar partea respectivă, nu întreg raportul, sau dacă sunt documente care își pierd valoarea în timp, utilizează versiunea lor electronică. Un alt lucru important este să știi să îți alegi hârtia potrivită. De exemplu, Xerox Recycled este produsă 100% din materiale reciclabile și certificată „Nordic Swan" pentru emisii reduse în procesul de producție. Poți să încerci chiar gama Recycled Supreme, produsă în proporție de 80% din materiale reciclate și albită printr-o metodă specială, fără utilizarea agenților optici. Astfel, compania ta devine și mai „verde".

Și ultimul, dar nu cel din urmă pas este reciclarea. Chiar dacă la început poate părea complicat, hârtia reciclată salvează o cantitate semnificativă de material, copaci, energie și apă. Cam acestea ar fi principalele metode prin care poți reduce consumul de hârtie și salva o parte din resurse.

A părut destul de surprins de faptul că Xerox este atât de implicată în reducerea utilizării în exces a documentelor imprimate, până la urmă suntem o companie care „așterne" semne pe hârtie. Este adevărat, dar sustenabilitatea pentru noi nu este un cost de business, ci o cale de sprijin pentru business. Sustenabilitate înseamnă să poți satisface nevoile generației de astăzi, fără a compromite șansele generațiilor viitoare de a se bucura de aceleași resurse. ■

Marius Perșinaru,
Country General Manager Xerox
România & Republica Moldova

Cisco, în centrul inovațiilor

de ***Elena Andreea Liță***

În 2008, Cisco România a împlinit 10 ani de prezență pe piața românească. Despre trecut și viitor, despre obiective și adoptarea noilor tehnologii de comunicații în România a avut amabilitatea să ne vorbească Bogdan Constantinescu, General Manager Cisco Romania.

Bogdan Constantinescu, General Manager Cisco Romania

IT TRENDS: *Care au fost cele mai notabile realizări ale Cisco România în 2008?*

Bogdan Constantinescu: Putem spune că anul 2008 a însemnat confirmarea unui angajament pe termen lung, pentru că în acest an Cisco România a împlinit 10 ani de prezență pe piața românească. 2008 a fost, deci, un an de bilanț. Evoluția Cisco România în acest deceniu s-a bazat pe relațiile cu partenerii, construite și dezvoltate continuu, precum și cu clienții săi, prin înțelegerea mai bună a provocărilor pe care aceștia le întâlnesc și a priorităților, pentru a putea prezenta cele mai bune soluții tehnologice în măsură să satisfacă obiectivele de afaceri ale acestora. Abordarea Cisco permite stabilirea unui limbaj comun și a unui dialog cu membrii conducerilor companiilor. Să nu uităm Cisco Networking Academy, care de asemenea a împlinit 10 ani în 2008. Programul Cisco Networking Academy a afirmat România printre primele șapte țări din Europa, ceea ce Cisco România își propune și ca cifră de afaceri.

IT TRENDS: *Ce soluții Cisco s-au vândut cel mai bine în acest an în România?*

B.C.: Tendințele dinamice ale companiilor mijlocii și mari, cu un număr tot mai mare și o distribuție mai largă a angajaților, impun acces la aplicații și servicii colaborative din cadrul afacerii în afara birourilor de companie. Companiile caută opțiuni de lucru flexibile și rentabile, mai ales în situația impunerii unor politici de reducere a costurilor. Cisco a oferit acestor companii soluții de comunicații în rețea, care integrează componente de switching, securitate, wireless, telefonie IP și tehnologii de control pentru politici, în soluții de tip „birou de companie" administrată central, care asigură servicii de comunicații de voce/date/video/wireless foarte securizate. Sunt soluții flexibile, care permit angajaților să lucreze în locații diverse, cu tehnologii și servicii care sunt la fel de avansate ca și cele utilizate la nivelul birourilor de companie. Această flexibilitate contribuie la menținerea continuității activităților comerciale, de exemplu în condiții meteorologice nefavorabile, și poate genera reduceri de costuri imobiliare prin eliminarea cerințelor de spații suplimentare pentru birouri.

IT TRENDS: *Cum intenționați să impulsionați adoptarea noilor tehnologii de comunicații pe plan local?*

B.C.: Dacă ne gândim la viitor, impulsionarea adoptării tehnologiilor de vârf se poate face doar educând noua generație de specialiști în acest sens. Cisco va investi în continuare în educație, programele dezvoltate la nivel global fiind preluate și adaptate specificului sistemului național de educație, dar mai ales cerințelor pieței forței de muncă din România în ceea ce privește specialiștii calificați în domeniul IT&C. Este vorba, firește, de Cisco Networking Academy. De la deschiderea primei academii în România, peste 18.000 de tineri din 191 de instituții de învățământ autorizate din toată țara au absolvit programul Cisco Networking Academy, iar numărul tinerilor înscriși la cursurile din domeniul rețelelor de comunicații din cadrul programului a crescut în fiecare an.

IT TRENDS: *De exemplu, tehnologia Cisco TelePresence va ajunge în 2009 și în România?*

B.C.: În următoarele trei luni, Cisco intenționează să aducă pe piața locală sistemele Telepresence, care au un preț de pornire de 299.000 de mii de dolari. Costurile nu sunt colosale, dacă stăm să punem în balanță costul echipamentelor cu timpul pierdut pe drumuri, nervii angajaților care pleacă mai des din companii și banii cheltuiți pe benzina mașinilor de serviciu sau pe biletele de avion. E chiar un cost neglijabil, iar recuperarea investiției ar trebui să vină rapid.

IT TRENDS: *Pe ce segmente de piață intenționați să vă consolidați poziția anul acesta?*

B.C.: Orice formă de comunicare (date, voce, video) se raportează la rețea ca platformă, de aceea vedem astăzi o convergență a tehnologiilor. Transformarea rețelei într-o platformă schimbă valoarea întregului lanț de tehnologii și plasează rețeaua în centrul inovațiilor. Se estimează că 14 de miliarde de dispozitive vor fi conectate la Internet până în anul 2010. Explozia de dispozitive va fi susținută de către tot mai multe servicii și operațiuni ce vor fi derulate online, de la simple apeluri telefonice la schimbul de conținut video personalizat. Conectivitatea înseamnă, de asemenea, că vom avea rețele de bandă largă în întreaga țară. Rețelele de bandă largă vor deveni cel de al patrulea element de infrastructură esențial, pe lângă apă, electricitate și transport, iar Cisco este și își propune să rămână un jucător important în această industrie.

IT TRENDS: *Care credeți că vor fi tendințele predominante pe piața românească de IT&C în 2009?*

B.C.: Există trei tendințe majore pe care le putem vedea în prezent: video, colaborare și mobilitate. Aceste tendințe influențează modul în care companiile vor lucra în viitor și, de asemenea, vor defini viitorul industriei IT. Un pas important va fi probabil impactul tehnologiilor avansate aspura întreprinderilor mici și mijlocii. Datorită tehnologiei și rețelelor de comunicații, actorii locali pot deveni jucători la nivel global. Tehnologia poate ajuta pe cineva să se conecteze la lanțuri internaționale de aprovizionare și să devină mai competitive, atât pe piața internă, cât și internațional. Având un sector de afaceri conectat, inovator, competitiv la nivel global, ar fi o schimbare majoră pentru România. ■

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

poți să știi!
Agora MEDIA

SolePAD

SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

ora 9:30
Hotel Ibis
Sala de conferințe Ovidiu

17.03.2009

CONSTANȚA

(Constanța, Tulcea şi Călăraşi)

Parteneri principali

ROMTELECOM business solutions

IBM

Parteneri

Parteneri media

19 februarie	PLOIEȘTI	(Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA	(Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI	(Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA	(Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN	(Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE	(Maramureș și Satu-Mare)
14 mai	Suceava	(Suceava și Botoșani)
9 iunie	TIMIȘOARA	(Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	Arad	(Arad și Hunedoara)
7 iulie	PiteȘti	(Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU	(Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA	(Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA	(Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV	(Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ	(Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU	(Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI	(Iași și Vaslui)
8 decembrie	BUZĂU	(Buzău și Vrancea)

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: solepad@agora.ro şi online la adresa: www.solepad.ro/inregistrare
Persoana de contact: Marina Enache, coordonator SolePAD

De la MCTI la MCSI

Foarte mulți din domeniul TIC s-au întrebat după alegerile din toamna lui 2008 cine va prelua conducerea ministerului. Considerat, nu de puține ori, ca fiind doar o monedă de schimb departamentul mileniului trei este condus acum de Gabriel Sandu, economist de formație și „un manager înainte de toate" după cum se autocaracterizează. Interviul care urmează este începutul unui dialog cu un ministru tânăr ce-și dorește foarte multe și care a început prin a schimba denumirea instituției, vrând astfel să dea un semn major în piață despre alte transformări majore, ce ni le prezintă pe scurt aici la debut de mandat.

IT TRENDS: *Cum credeți că vor influența modificările aduse bugetului pe 2009 domeniul TIC, considerând că într-o perioadă de criză soluțiile eficiente mai ales din punct de vedere financiar ar trebui să cuprindă adoptarea unor tehnologii foarte avansate?*

Gabriel Sandu: Eu cred că bugetul alocat de Guvern, 0,15% din P.I.B. și accesarea fondurilor structurale europene vor permite MCSI să realizeze o mare parte din proiecte. Conform proiectului de buget pe 2009, ministerul pe care îl conduc va avea la dispoziție 313,9 milioane de lei. Din sumă, M.C.S.I. va aloca investițiilor 196 milioane de lei. Cel mai important este să creăm plus-valoare, de aceea este vital să ne concentrăm pe timpul de accesare a fondurilor structurale europene.

Cu banii pe care îi avem la dispoziție și cu cei pe care dorim să îi atragem din surse externe, vom începe dezvoltarea portalurilor cu servicii interactive pentru cetățeni - cum ar fi e-guvernare și e-Romania, dar și aplicarea Strategiei Naționale de Broadband.

IT TRENDS: *Care va fi rolul MCSI în guvernarea PD-L - PSD, având în vedere că până acum ministerul nu a excelat în impunerea unor politici ample în domeniu, ci mai mult prin soluții punctuale sau de fațadă? Cum și când vom vedea un proiect unitar pentru acești patru ani?*

Gabriel Sandu: La nivel european și mondial, domeniul IT&C este considerat unul dintre cele mai eficiente și fezabile moduri de atenuare a efectelor crizei. Rolul meu și al ministerului vizează identificarea unor soluții de criză în contextul internațional, demersuri care vor crea, bineînțeles, și locuri de muncă.

Pornind de la programul „România - o societate informațională", vom propune până la jumătatea lunii februarie o hotărâre de guvern care va stabili strategia de trecere de la transmisiunile TV analogice la cele digitale, iar la începutul lunii martie vom finaliza Strategia Națională de Broadband care prevede dublarea numărului de cetățeni cu acces la internet în bandă largă. Până la jumătatea lunii martie vom finaliza și consultările cu partenerii și marii jucători din piață.

Voi mai încuraja și o colaborare foarte clară între ANC (Autoritatea Națională pentru Comunicații), UMT (Unitatea pentru managementul proiectelor din cadrul MCSI) și SNR (Societatea Națională de Radiocomunicații), care ar trebui să îi permită să își îndeplinească obiectivul de dublare a numărului de cetățeni care accesează internetul broadband.

IT TRENDS: *Care este prima prioritate acum la început de februarie în activitatea ministerului?*

Gabriel Sandu: Pentru mine este foarte important să spun ceea ce am făcut, nu ce voi face. Deja am finalizat strategia de trecere de la transmisiunea de tip analogic la cea de tip digital, avem în lucru strategia națională de broadband și pe cea pentru realizarea serviciului unic la un nivel actual. Foarte importantă este implemen-

tarea e-guvernare, într-un mod integrat, unitar și coerent.

Totodată, MCSI dorește să îndeplinească toate obligațiile ce decurg din calitatea de stat membru al UE și de aceea a stabilit o legătură directă de colaborare transparentă și eficientă cu oficialii Comisiei Europene. S-a stabilit deja ca, în data de 12 februarie a.c., să efectueze o vizită la București domnul Fabio Colasanti, director general al Directoratului General pentru Societatea Informațională și Media, urmând ca, pe17 februarie a.c., să am, la Praga, la Conferința Europeană pe Comunicații, o întâlnire cu doamna Viviane Reding, comisarul european.

IT TRENDS: Care considerați că sunt principalele priorități ale MCSI pentru actualul mandat?

Gabriel Sandu: Avem mai multe priorități. M.C.S.I. are nevoie de un management performant. Obiectivul meu este ca la finalul mandatului toți românii, oriunde s-ar afla, să aibă posibilitatea de a accesa informațiile publice și de a obține orice document în numai câteva minute. O prioritate este Strategia Națională de Broadband, pentru că prin implementarea ei vom crea plus-valoare și genera locuri de muncă. Internetul de bandă largă se înscrie în programul anti-criză al Uniunii Europene. Alte priorități vizeaza absorbția cât mai rapidă și mai eficientă de fonduri comunitare si dezvoltarea serviciilor integrate, care să genereze în primul rând interoperabilitatea între instituțiile statului, creșterea capacității de absorbție a fondurilor structurale, dezvoltarea Societății Informaționale și a clusterului de competență națională în domeniul IT (sector cu o rată de creștere semnficativă și o contribuție importantă în PIB, cu atractivitate mare din punct de vedere al investitorilor străini dar și cu jucători locali care au reușit să se afirme ca lideri regionali) și dezvoltarea infrastructurii broadband.

IT TRENDS: *Ce măsuri veți lua astfel încât să sporiți capacitatea de absorbție a finanțărilor europene?*

Gabriel Sandu: Scopul nostru este acela de a accesa în cel mai scurt timp, dacă este posibil chiar până la sfârșitul anului 2009, întreaga sumă de 383 milioane de euro alocată de către Uniunea Europeană pentru următorii 4 ani. Am reorganizat Organismul Intermediar din cadrul Ministerului, pentru a eficientiza procesele de abosorbție a fondurilor. De asemenea, ne propunem să realizăm proiecte prin care să implementăm o parte a strategiilor naționale din domeniu din bani europeni.

IT TRENDS: *Cele mai multe voci susțin nevoia unei coordonări unice, preferabil din partea MCSI, a tuturor proiectelor IT&C majore din administrația centrală. Care este poziția dumneavoastră în acest sens?*

Gabriel Sandu: Prin adoptarea H.G. de înființare a M.C.S.I., noi am devenit unicul coordonator al proiectelor de IT&C la nivel național. MCSI își propune o abordare integrată, care permite transpunerea eficientă a administrației și guvernării în formă elctronică.

IT TRENDS: *Există o serie de proiecte începute, de obicei nefinalizate în ceea ce privește e-guvernarea precum și alte e-uri legate de administrație. Când veți lua o hotărîre privind soarta lor, dezvoltare sau sistare, de la caz la caz?*

Gabriel Sandu: Avem o strategie de servicii integrate și vom încheia parteneriate cu mai multe ministere și autorități publice locale, cum ar fi Educație, Sănătate și Cultură.

De exemplu, punctând doar câteva dintre proiectele MCSI pe 2009, prin eEducație se va asigura transpunerea în format electronic a întregii curricule școlare permițându-se astfel utilizarea pe scară largă a celor mai noi instrumente educaționale. eRomania va constitui portalul tuturor localităților din țară, integrând informațiile turistice și culturale și direcționând utilizatorii către toate serviciile publice electronice disponibile la nivel central și local. Dar misiunea MCSI nu se termină odată cu implementarea și punerea în funcțiune a sistemelor, Societatea Informațională implicând și atragerea cetățenilor către serviciile publice electronice.

IT TRENDS: *IT&C este unul din sectoarele cu cel mai mare potențial de valoare adăugată din economie. Cum intenționați să creșteți nivelul acestei valori adăugate pe durata mandatului dumneavoastră?*

Gabriel Sandu: Pregătim o serie de proiecte pentru investiții. Ne propunem să actualizăm și să îmbunătățim legislația cu identificarea de facilități pentru investitorii în domeniul IT&C. Avem în vederea stimularea cererii prin încurajarea adoptării soluțiilor novatoare, încurajarea cercetării/dezvoltării și a parteneriatelor cu mediul academic, o serie de facilități proprii sectorului, creșterea numărului de specialiști în domeniul IT, un important avantaj comparativ care face România o destinație favorită pentru companiile multinaționale.

Vom prelua toate proiectele care au potențial și vom dezvolta unele proiecte semnificative pentru care s-a făcut prea puțin, cum ar fi Punctul Unic de Contact Electronic.

IT TRENDS: *Care va fi relația cu marile firme din domeniu, atât românești cât și internaționale? Există vreo implicare a lor în deciziile luate în minister și în agențiile subordonate? Veți încheia anumite parteneriate strategice?*

Gabriel Sandu: Relația cu operatorii startegici constituie o prioritate, mai ales în acestă perioadă de criză. România are nevoie de menținerea și crearea de noi locuri de muncă, iar MCSI va susține inițiativele private. După cum am menționat, am în vedere încheierea de protocoale și parteneriate atât cu autoritățile publice central și locale, cât și cu mediul universitar.

IT TRENDS: *Dacă ați fi putut alege un alt minister, care ar fi fost acela?*

Gabriel Sandu: Toată lumea consideră că domeniul IT&C este motorul economiei. Până acum, acest minister a fost un fel de Cenușăreasa Guvernului. Optica asupra MCSI trebuie schimbată, eu consider că ar trebui privit ca unul dintre cele mai importante ministere, având în vedere că oferă soluții rapide și eficiente de ieșire din criză.

IT TRENDS: *Guvernul a hotărât o micșorare a efectivului din executiv. Care este procentajul în MCSI și care vor fi criteriile de selecție? În cazul unor restrângeri substanțiale luați în considerare colaborări externe cu diverși specialiști pe anumite proiecte?*

Gabriel Sandu: Și la MCSI va fi aplicată această măsură de reducere a efectivului. Diminuarea este necesară pentru a eficientiza activitatea și pentru a fluidiza luarea deciziilor. În ceea ce privește colaborările cu specialiști externi, acestea nu sunt excluse în niciun caz. Spre exemplu, am demarat discuții în vederea schimburilor de experiență cu parteneri din străinătate în vederea adoptării rapide a practicilor de succes. ■

Eficiență prin integrare

de ***Bogdan Marchidanu***

După ce a fost redactor șef la The Money Channel, Sorin Freciu a fost numit președinte al diviziei Business Media din cadrul trustului Realitatea-Cațavencu. O poziție din care Freciu a anunțat recent planuri ambițioase de dezvoltare a afacerii, în cadrul cărora un rol central îl va juca integrarea operațională a redacțiilor.

Sorin Freciu

Bogdan Marchidanu: *Ați anunțat lansarea procesului de integrare pentru divizia de Business pe care o conduceți. Managerial, este mult mai simplu de urmărit un singur proces. Din punct de vedere al jurnaliștilor implicați în proces, însă, această integrare va însemna și interschimbabilitate profesională?*

Sorin Freciu: Aici nu este vorba despre simplificarea procesului managerial ci despre creșterea eficienței și calității. Este vorba despre evoluție. Integrarea nu presupune obligatoriu interschimbabilitate profesională, însa conferă această șansă oricărui jurnalist. Integrarea poate aduce un plus important, însă desigur că poate creea și anumite dificultăți. Este vorba despre dificultăți de adaptare, de prioritizare, de folosire a exclusivităților. Sunt conștient că este vorba despre un experiment, dar este un experiment cu mari șanse de reușită. Recesiunea și falimentul sunt cuvinte care vor fi des auzite în acest an. Impredictibiltatea indicatorilor economici face extrem de dificilă misiunea managerilor, care trebuie să reconstruiască bugete de venituri și cheltuieli, și planuri de business pentru propriile firme. În lipsa unui buget de stat aprobat la începutul anului, cu un curs valutar imprevizibil și o stagnare sau scădere a consumului, este tot mai greu să stabilești o politică de prețuri și salarii. Prudența îndeamnă însă la reducerea sau la înghețarea salariilor, la optimizarea costurilor prin reducerea cheltuielilor care nu au un impact direct și imediat asupra veniturilor pe termen scurt. O serie de firme care se confruntă cu probleme de lichiditate și nu mai au acces la credite vor încerca să vândă active pentru a supraviețui, dar piața imobiliară este și ea blocata în conditiile în care, în lipsa tranzacțiilor, nu mai există o valoare de piață a activelor imobiliare.Va fi un an extrem de greu, în care informația economică devine vitală pentru toți participanții la viața economică și financiară a țării.

B.M.: *Ați afirmat că la sfârșitul procesului veți dispune de un număr de circa 150 jurnaliști economici. Acest număr va reprezenta o reducere sau o mărire a numărului total de jurnaliști existenți?*

S.F.: Economia nu înseamnă doar bănci și burse. Agricultura, turismul, transporturile și multe, multe alte domenii sunt cele care o compun. Ne-am propus ca la finalul acestui proces să acoperim în totalitate aceste domenii, fără excepție. Asta înseamnă desigur o creștere a numărului actual de jurnaliști care lucrează în divizia de business a grupului Realitatea Cațavencu.

B.M.: *Din punct de vedere operațional, ce va însemna această integrare, având în vedere mediile diferite implicate (print, tv, online)?*

S.F.: Vorbim despre folosirea în comun a resurselor, despre o redacție comună, despre dotări comune, despre un parc auto comun. Asta însă nu ne împiedică ca abordările să fie diferite. Comentariile sunt de autor, deci diferă. Analizele, interviurile pot avea unghiuri diferite de abordare. Știrea de televiziune îți spune ce se întamplă acum, ziarul îți poate spune ce urmează să fie mâine în comparatie sau în funcție de ce a fost ieri, iar săptămânalul îți explică de ce. Există o serie întreagă de proiecte, care sunt mult mai ușor de realizat în comun. Apoi mai apare un avantaj imens pe care această divizie îl are. Noi, ca divizie, suntem singurii din piață capabili să livrăm audiență integrată, proiecte speciale desfășurate pe toate mediile, TV, print, online, mobil etc. Suntem lideri de necontestat aici.

B.M.: *Cum veți gestiona procesul de omogenizare a resurselor umane implicate?*

S.F.: Acest proces, cum bine anticipați, nu este unul simplu. El a început însă cu ceva timp în urmă și rezultatele încep să apară. Există deja ședințe comune de stabilire a sumarelor pentru ziua următoare, există deja proiecte comune care au fost duse cu bine la capăt și care au demonstrat chiar și celor mai sceptici avantajele pe care lucrul în comun le poate genera. În cadrul acestui proces, o primă etapă a fost trecută deja cu succes.

B.M.: *Ați anunțat și modificări în zona online. Puteți detalia despre ce e vorba?*

S.F.: Nu fiți atât de nerăbdători. La începutul lunii martie veți afla.

B.M.: *Integrarea presupune, cel puțin teoretic, și investiții de natură logistică, tehnologică și IT. La ce se referă aceste investiții în cazul diviziei pe care o conduceți?*

S.F.: Sigur că un asemenea proces nu poate avea loc fără investiții, iar acestea nu sunt deloc neglijabile. Vom avea studiouri noi, dotate cu aparatură de ultimă generație. Digitalizarea este cuvântul de ordine în cadrul acestui proces. La final, redacția va fi una dintre cele mai dotate din țară, putând fi comparată cu cele ale grupurilor de presă consacrate din Europa și din lume. Lucrăm intens în această perioadă la tot ce înseamnă fluxuri de lucru, de personal, operaționale etc. ■

Servicii IT, de la a la z

de *Elena Andreea Liță*

Ciprian Constantineanu, Country Manager Perot Systems România

Perot Systems a anunțat pe 3 februarie extinderea operațiunilor din București, considerând România un centru tehnologic avansat și o componentă critică în livrarea serviciilor globale integrate pentru zona EMEA. Mai multe detalii despre Perot Systems, un nume mai puțin cunoscut pe piața românească, ne-a oferit Ciprian Constantineanu, Country Manager Perot Systems România.

IT TRENDS: *Perot Systems activează în România din 2005. Ce aduce nou această decizie?*

Ciprian Constantineanu: Perot Systems este o corporație fondată în 1988 în America de domnul Ross Perot Sr., omul care a inventat domeniul de outsourcing pe vremea când a înființat firma EDS. Compania a ajuns astăzi la peste 23.000 de angajați în întreaga lume și o cifră de afaceri de peste 2,6 miliarde de dolari, acestea fiind ultimele cifre oficiale publicate pe anul 2007. Anul 2008 este în curs de publicare, dar cifrele vor fi mai mari. Ca și piețe, în momentul de față activăm și oferim servicii preponderent în Statele Unite, dar ne extindem foarte mult pe piețele internaționale, Europa, Orientul Mijlociu, Africa dar și Asia, în zona Chinei. Locația noastră din România reprezintă un centru de suport și livrare servicii. Prezența aici a început la sfârșitul lui 2005, cu un client, dar în câteva luni rezultatele au fost atât de bune încât s-a hotărât extinderea pe motivul strategic că avem nevoie de un centru în Europa Centrală și de Est, în condițiile extinderii business-ul în piețele Europei de Vest, Germania și Anglia. Motivele pentru care am ales România au fost disponibilitatea competențelor tehnice, fluența într-o limbă străină, engleza, dar și germana fiind de interes pentru noi, compatibilitatea culturală și impunerea eticii în muncă cu piețele externe, apropierea fuselor orare față de piețele din Europa de Vest, precum și disponibilitatea oamenilor de a călători.

Extinderea operațiunilor în România aduce nou faptul că Perot Systems România a devenit și s-a oficializat ca un centru important. A fost o muncă de doi, trei ani în care echipă cu echipă, om cu om am dovedit că putem oferi servicii de calitate din România pentru corporație, pentru Perot Systems și clienții noștri, și de aceea și decizia de a ne extinde într-un sediu nou reprezintă un eveniment important pentru noi și o ocazie de a ne face cunoscuți. Până acum, România ne-a interesat din punct de vedere al competențelor tehnice, al calității oamenilor pe care să-i aducem în firmă, să livrăm servicii din România, nu pentru România. Pe măsură ce echipa a crescut și vom continua să creștem, pe măsură ce piața din România se maturizează și are nevoie de acest tip de servicii, cred că vom considera cu mai multă atenție oportunitățile care apar. Astăzi nu am un target bine fixat, dar și când apar oportunitățile sperăm să putem aduce expertiza noastră aici. Noi ne diferențiem față de furnizorii de astfel de soluții din întreaga lume combinând aceste competențe tehnice cu expertiza în domeniile în care activăm. De exemplu, suntem cel mai mare furnizor de servicii IT în domeniul healthcare în Statele Unite, 50% din cifra noastră de afaceri provenind din această zonă. Evident, activăm și în alte domenii, cum ar fi sectorul guvernamental – acesta doar în Statele Unite, sectorul comercial, producție sau telecom, dar avem servicii și în zona financiar bancară și de asigurări.

IT TRENDS: *Ce soluții oferiți?*

C.C.: Perot Systems oferă, în general, întreaga gamă de servicii IT, de la a la z. Și cum ne-am împărțit aceste servicii în unități de business, una dintre acestea este cea de *Infrastructure Solutions*, care se ocupă de ceea ce înseamnă infrastructura IT a unui client - telecomunicații, centre de date, gestionarea parcului de PC-uri. Sunt clienți mari care au zeci sau sute de mii de PC-uri. Cineva trebuie să se ocupe de ele și într-un mod eficient. Noi suntem acel cineva pentru clienții noștri. Toate procesele noastre interne de suport în acest domeniu al infrastructurii IT sunt organizate după principiile ITIL (The IT Infrastructure Library), care au devenit standarde în lumea întreagă, Perot Systems fiind unul dintre primii furnizori de servicii care au implementat aceste standarde. De aceea, credem că acesta este unul dintre avantajele pe care le aducem clientului. O altă unitate de business este cea de *Applications Solutions*. Putem implementa sisteme standard de tip ERP sau Human Resources Management, CRM și altele, pe orice tehnologie. Noi suntem vendor independent, lucrăm cu toate tehnologiile majore și suntem parteneri cu majoritatea producătorilor sau furnizorilor de tehnologii. Clientul ideal pentru noi este cel căruia îi externalizăm întreaga funcție IT - Infrastructură, sistemele de business, tot. Dar lucrăm și pe outsourcing-ul de funcții parțiale din IT sau mergem până a lucra și la nivel de proiect.

IT TRENDS: *În condițiile economice actuale, care sunt planurile pe 2009?*

C.C.: Planurile pentru 2009 ar fi să continuăm să creștem în structura business-ului în zona EMEA, iar din punct de vedere al locației România, să continuăm să creștem pentru a sprijini acest business. Dacă este să mă leg și de prima parte a întrebării, considerăm că această criză ne oferă oportunități. Perot Systems a profitat de cele două, trei recesiuni de care a trecut în cei 20 de ani de la înființare, luând decizii strategice și chiar crescând în acele momente de criză. Se pare că într-adevăr criza actuală este mai profundă decât cele anterioare, dar tocmai în acest moment în care multe business-uri suferă sau se clatină, cred că au nevoie să-și eficientizeze munca, procesele interne și aici îi putem ajuta noi. De ce? Pentru că avem acea expertiză și în serviciile IT dar și în domeniul lor de activitate. ■

Așteptări pe 2009

Este de așteptat ca tehnologia să aibă de suferit de pe urma climatului macroeconomic defavorabil în acest an. Dar nu trebuie să uităm că avem nevoie mai mult ca oricând ca sectorul de tehnologie să eficientizeze costurile, să contribuie la îmbunătățirea productivității și să stea la baza noilor produse și servicii. Pe scurt, în timp ce la nivel global creșterea ar putea fi ciclică, nevoia de tehnologie este, și va rămâne constantă. Acestea sunt principalele concluzii ale unui raport emis recent de compania de consultanță și audit Deloitte.

Încetarea progresului computerelor: evoluția netbook-urilor

În 2009 netbook-urile ar trebui să evolueze considerabil, cu noi modele care incorporează procesoare mai eficiente și hard disk-uri îmbunătățite. Deși netbook-urile au potențialul de a amenința computerele și alte sub-sectoare, dezvoltarea pieței și aplicațiile extinse oferă, de asemenea, oportunități însemnate. Producătorii de computere ar trebui să se orienteze către piața de netbook-uri, producând sisteme de operare care dezvoltă produse concepute special pentru astfel de echipamente. Alte companii de tehnologie ar trebui să profite de unitățile centrale de procesare necostisitoare cu consum redus de energie ale netbook-urilor. Sistemele de home-media, aparatele video digitale, consolele de jocuri valorifică deja noile procesoare. Operatorii de rețele wireless vor să subvenționeze achizițiile de netbook-uri pentru a închide în acestea date despre abonații wireless. Netbook-urile pot fi utilizate de către angajați în locul convenționalelor computere și pot să înlocuiască Clipboard-urile sau PDA-urile.

Semnificația IT-ului verde

Perspectivele din domeniul energetic rămân incerte, iar organizațiile ar trebui să ia în considerare cât mai multe opțiuni posibile de reducere a consumului. O sursă de economii este reprezentată de centrele de date. Dacă facilitățile casnice au fost proiectate inițial pentru oameni, centrele de date ar trebui să fie reconfigurate, pentru a reflecta nevoile dispozitivelor. O diferență de doar un grad ar putea avea un impact semnificativ asupra costurilor de răcire. Analiza oricărei forme de pierdere de energie ar putea scoate la iveală probleme importante și ușor de remediat. Un sistem de alimentare neperformant ar putea genera scurgeri de energie de peste 10 la sută, chiar înainte de a intra în clădire. Sistemele de ventilație și aerisire poziționate incorect pot duce, de asemenea, la scurgeri de energie. Companiile pot chiar să ia în considerare externalizarea centrelor de date, folosind facilități cu cele mai recente și mai eficiente tehnologii.

Brand-ul devine o noțiune generică

În climatul economic incert din prezent, un brand care odată însemna calitate, fiabilitate și chiar atractivitate poate fi perceput acum doar ca o simplă extravaganță. În 2009, companiile par a fi dispuse sa încerce mărci mai ieftine, în tentativa de a reduce costurile. Dar, având în vedere schimbarea furnizorilor, companiile ar trebui să efectueze o analiză cost-profit pe termen mediu. Întrebuințarea de noi furnizori poate cere utilizatorilor să învețe o noua interfață, provocând scăderea productivității.

Producătorii de dispozitive tehnologice trebuie să aibă în vedere modul în care impactul mărcilor se modifică într-o recesiune economică. Producătorii trebuie să dezvolte mărci mai ieftine sau generice. Cu toate acestea, mărcile consacrate pot alege ca, pe termen scurt, să se confrunte cu o scădere bruscă a vânzărilor, deoarece prețurile în scadere pot duce la ieftinirea imaginii pe termen lung.

Alte tendințe

Evoluția SmartGrid

Este de așteptat ca în 2009 energia electrică să reprezinte peste 16 la sută din totalul de energie utilizat. Cu toate acestea, rata medie de randament a rețelelor electrice este în jur de doar 33 la sută. Răspunsul legat de optimizare este dat de tehnologiile SmartGrid. Companiile SmartGrid utilizează inteligența computerelor și rețelele din cadrul rețelelor electrice existente, obținând economii ale consumului de până la 30 de procente.

Legea lui Moore și riscul

Se estimează că în acest an peste un miliard de documente cu caracter personal pot fi pierdute sau furate, ca urmare a utilizării pe scară largă a stick-urilor de memorie, MP3 playerelor, și a echipamentelor care stochează informații valoroase. Companiile trebuie sa conștientizeze aceasta nouă realitate și să ia masuri de precauție.

Reducerea dimensiunii spațiului de stocare digitală

Scăderea prețului la stocarea digitală a făcut ca gestionarea fișierelor să devină riscantă în multe companii. În timp ce stocarea digitală s-a ieftinit, costul facilităților și resurselor implicate în procesul de stocare a crescut.

Încălcările reglementărilor din domeniul digital sunt supratаxate

Litigiile din domeniul digital ar putea fi o dovadă a recesiunii, sau chiar contra-ciclice în 2009. Climatul economic poate face ca persoanele fizice și companiile să devină mai agresive, în ceea ce privește încălcarea drepturilor de autor, drepturile de proprietate digitală, precum și sănătatea muncitorilor și satisfactia consumatorilor.

Rețelele sociale utilizate de companii

Se pare că 2009 va fi un an foarte bun pentru rețelele sociale folosite de companii. Mari companii de IT intenționează să cheltuiască sume considerabile în 2009 pe aplicații de rețele sociale și investesc în centre de cercetare care sunt destinate exclusiv rețelelor sociale din companii.

Păcătoșii devin sfinți

Cândva defăimată, energia nucleară, percepută în prezent ca o sursă de energie necesară în multe țări dezvoltate, ar putea crește cu 1,3 la sută în 2009.

De asemenea, reglementările privind interzicerea culturilor modificate genetic ar putea fi anulate, pentru a contribui la hrănirea populațiilor, precum și pentru conservarea apei. Prin urmare, dacă păcătoșii sunt priviți cu ochi buni în 2009, putem considera că unele abordări „sfinte" se află în decădere?

Telecomunicații - tendințe 2009

Este puțin probabil ca sectorul telecomunicațiilor, să nu aibă deloc de suferit de pe urma climatului economic global. Dar nu trebuie să uităm că rolul sectorului de telecomunicații de a conecta oamenii și companiile din lume este mai important ca niciodată. Pe scurt, în timp ce la nivel global creșterea ar putea fi ciclică, nevoia de telecomunicații este și va rămâne fundamentală.

Telefoanele inteligente

Declinul economic din 2009 poate avea efecte negative asupra profiturilor producătorilor de telefoane inteligente. În incercarea de a reduce costurile, operatorii de telefonie mobilă, principalul canal de pe piața telefoanelor inteligente, ar putea să acorde subvenții la handset-uri, în care industria investește zeci de miliarde de dolari anual. Producătorii de telefoane mobile trebuie să arate operatorilor de telefonie mobilă că telefoanele inteligente ar putea oferi un randament al investițiilor superior comparativ cu concurența, precum și cu celelalte tipuri de telefoane, mai ieftine. Ei ar trebui să se concentreze pe dezvoltarea și promovarea telefoanelor inteligente pentru ale căror caracteristici consumatorii sunt dispuși să plătească în ciuda vremurilor vitrege. Pentru afaceri, producătorii ar putea face ca telefoanele inteligente să substituie laptop-urile. Producătorii de handset-uri ar putea să transfere o parte din presiunea exercitată de prețurile descendente producătorilor de componente de telefonie mobilă, care, la rândul lor, pot fi nevoiți să reducă costurile. În ceea ce privește operatorii de telefonie mobilă – aceștia ar trebui sa reducă cu grijă subvențiile la telefoane inteligente: aceste dispozitive generează peste 25 la sută din traficul de date mobile.

Eliminarea intermediarilor

Operatorii de telefonie mobilă au fost mult timp preocupați de problematica eliminării intermediarilor: intruziunea unei terțe părți în relația operator - client. Dar, în 2009, este de așteptat ca utilizatorii de telefoane mobile să descarce peste 10 miliarde de aplicații pentru telefoanele mobile-majoritatea acestora de pe site-uri administrate de producătorii de dispozitive mobile, firme de electronice, și companii de software. Deși este puțin probabil ca operatorii să obțină venituri directe de la terți, din descărcarea de aplicații există mai multe opțiuni de generare de venituri. Consumatorii vor beneficia de pe urma magazinelor de aplicații, dar ar trebui să conștientizeze riscul aparent inexorabil că unele aplicații pot fi contaminate cu viruși.

Tarifele de terminare

Tarifele de terminare a convorbirilor în rețelele mobile din Europa au fost întotdeauna mai mari decât echivalentul tarifelor din rețelele fixe. În cursul anului 2008, tarifele de terminare a convorbirilor în rețelele mobile din Europa se situau între 0.02 € și 0.18 € pe minut. Aceasta în comparație cu tarifele percepute în mod obisnuit în retelele fixe, de 0.01 €. Dar în iunie 2008, Comisia Europeană a recomandat ca asimetria dintre retelele fixe și mobile să fie redusă, propunând ca tarifele de terminare a convorbirilor în rețelele mobile să scadă cu 70 la sută în următorii trei ani. Operatorii de telefonie mobilă care ar putea fi afectați negativ de această reducere ar trebui să sugereze alte alternative la propunerea CE. Dar, operatorii trebuie să evite să accentueze impactul reducerii tarifelor de terminare a convorbirilor. Pretențiile exagerate nu vor înlesni negocierile cu autoritățile de reglementare, și pot chiar spori îngrijorările investitorilor. De fapt, aceste scăderi ale tarifelor de terminare sunt susceptibile să accelereze iar, operatorii trebuie să evalueze atent impactul asupra profitabilității, analizând serviciile de date pentru a contrabalansa scăderea veniturilor din convorbiri. De asemenea, operatorii de telefonie mobilă care vor să obțină profit din reducerile tarifelor de terminare ar trebui să ia în considerare impactul pe scară largă: consumatorii se pot aștepta să primească facturi mai mici de la toți operatorii.

Alte tendințe

De la subsol, la sala de consiliu

Informarea clienților a făcut parte mult timp din baza de active a operatorilor de telecomunicații, dar până acum, colecția a depășit introspectiva. Având în vedere perspectivele economice, o mai bună informare a clienților poate ajuta operatorii să rețină și să atragă clienții.

Comunicarea digitală își pierde mesajul

În multe companii, eficiența comunicării digitale a avut de suferit de pe urma utilizării excesive. În 2009, se întrevede că angajații vor dedica până la două ore pe zi e-mailurilor, cu o valoare estimată de 20 megabiți pe angajat și pe zi. Companiile trebuie să ajute utilizatorii să se reobișnuiască cu disciplina, încurajându-i să se concentreze pe calitate, nu cantitate.

Integrarea eliberează telefoanele mobile de sub povara convergenței

Convergența în domeniul telefoniei mobile a rămas în mare măsură o promisiune neîmplinită în ultimii ani, cerând consumatorilor care doresc performanțe de top cu alternative puține să transporte mai multe dispozitive. Dar, în 2009, compromisul convergenței poate fi depășit.

Adio telefoane mobile, bun-venit dispozitive wireless

Telefonul mobil va evolua de la un dispozitiv dedicat rețelelor celulare mobile la un dispozitiv cu adevărat wireless.

Banda largă mobilă privită cu încetinitorul

Vânzările de bandă largă mobilă la nivel mondial au depășit patru tera biți pe lună în cursul anului 2008, și se așteaptă să se dubleze în 2009. Efectele care se răsfrâng asupra rețelelor ar putea fi semnificative.

Televiziunea mobilă pierde semnalul

Televiziunea mobilă a cunoscut o evoluție dezamăgitoare în 2008, iar declinul său temporar poate să se accelereze în 2009 în contextul crizei economice. Reducerile de lichidități ar putea face ca investițiile în transmisii video digitale să fie puse sub semnul întrebării.

Rețelele de fibră schimbă forma concurenței

Pe măsură ce presiunea apasă pe operatorii de rețele fixe pentru a face trecerea de la rețelele din cupru la cele din fibră, este de așteptat ca viabilitatea continuă a concurenței în materie de infrastructură să fie dezbătută. În timp ce consumatorii pot beneficia de pe urma acestei abordări, ea poate duce la o dublare a activelor pe scară largă. ■

Pagini realizate de Bogdan Marchidanu

BUSINESS ECOSYSTEM -

Afacerea ca organism viu

de ***Monica Muscă***

Termenul de Business Ecosystem reprezintă un concept de planificare strategică în afaceri care a fost propus de către James F. Moore la începutul anilor '90. Conceptul a fost cu rapiditate adoptat în mod extins de comunitatea științifică economică, dar și implementat cu succes de mari companii IT&C celebre la nivel mondial, cum ar fi Cisco, HP, Microsoft, SAP, IBM etc. În contextul actual mi se pare interesant de analizat cât ajută acest concept de business companiile să facă față provocărilor actuale.

Conform definiției, prin Business Ecosystem se înțelege o comunitate economică construită pe fundația unor organizații și indivizi care interacționează – organismul lumii de business. Această comunitate economică produce bunuri și servicii cu valoare pentru consumatori, care sunt ei înșiși membri ai ecosistemului. Organizațiile membre includ de asemenea furnizorii, producătorii principali, competitorii și alți stakeholderi.

Interdependența biologică în ecosistem

Termenul de ecosistem este o metaforă biologică care subliniază interdependența dintre toți actorii din mediul economic și de afaceri. Membrii comunității economice comunică între ei, își dezvoltă activitățile împreună, se influențează și se ajută. De-a lungul timpului atribuțiile și rolurile lor se interferează, tinzând să își alinieze activitățile la direcțiile impuse de una sau mai multe companii centrale care formează nucleul.

Acele companii care preiau rolul de leadership se pot schimba în timp, dar funcțiunea liderului din ecosistem este foarte valoroasă pentru comunitate întrucât permite membrilor să se dezvolte prin împărtășirea viziunilor de aliniere la investițiile proprii și să găsească suport mutual în asumarea rolurilor. Un ecosistem sănătos se caracterizează printr-un echilibru natural între cooperare și competiție în condițiile unei piețe libere dinamice.

Succesul conceptului aplicat de Cisco

Cisco Systems a preluat acest concept strategic și l-a implementat transformându-l într-un model strălucit de afaceri. Compania Cisco a creat o rețea de parteneri de afaceri externalizând toate funcțiile de afaceri auxiliare către firme specializate în domeniu și păstrându-și doar activitățile cheie de producție și procesele strategice ale companiei. Motto-ul Cisco a devenit „fă ceea ce știi tu să faci cel mai bine și lasă-i pe ceilalți să se ocupe de restul".

Cisco a folosit parteneri pentru vânzări, marketing, producție, suport tehnic sau noi instalări. Acest model a permis firmei Cisco să se adapteze cu rapiditate la schimbările de pe piață, să își extindă operațiunile de bază cerințelor clienților fără a realiza investiții riscante. Această nouă strategie a creat unul dintre cele mai de succes modele de afaceri din anii '90 și a dus pentru Cisco la obținerea poziției de lider pe piață, devansându-și competitorii direcți (Lucent, Nortel și 3-Com) nevoiți să investească masiv pentru a putea oferi același set de servicii.

Feed-back de la clienți pentru EMEA Service Ecosystem

Roy Hanif a fost autorul sistemului denumit EMEA Services Ecosystem (1999). El și-a format o echipă de management excepțională care a avut ca obiectiv atragerea în interiorul acestui ecosistem EMEA a cât mai multor firme partenere – unele chiar aflate în mod tradițional în competiție – care să ofere către clienții Cisco cele mai bune servicii și produse de cea mai bună calitate.

Modelul a fost dezvoltat să fie independent de Cisco, iar valoarea firmelor să fie dată doar de feedback-ul de la clienți pe baza performanțelor firmelor partenere. Astfel fiecare firmă parteneră avea un rating generat în mod dinamic cu ajutorul unui algoritm logic calculat pe baza datelor comunicate de către clienți. Pur și simplu, un furnizor oferea unui client un serviciu, clientul îl nota pe web folosind un sistem standard de notare, toate datele ajungeau într-o bază de date care era actualizată zilnic. În acest mod satisfacția clienților era atent monitorizată și conducea la existența unor competiții serioase, bazate exclusiv pe îmbunătățirea performanțelor.

Companiile partenere Cisco au format astfel o rețea virtuală în care comunicau și în care lucrau împreună exact ca un ecosistem viu. Roy Hanif și echipa sa de manageri conducea o sedință de management virtual în care urmărea săptămânal evoluția ecosistemului. Echipa centrală de la Cisco „guverna" ecosistemul, stabilea direcțiile strategice, seta nivelele de performanță, făcea prognoze și aproba noi parteneri pe care, după ce erau introduși în sistem, îi lăsa apoi să se descurce singuri. Echipa centrală Cisco oferea suport, însă nu intervenea în conducearea companiilor partenere, care acționau independent în spiritul eficienței, dar și a competiției.

Crearea de valoare în ecosistem

Conceptul de business ecosistem a dus și la construirea unei viziuni diferite pentru a obține supremația pe piață pentru companiile leadership. Performanțele unei companii incluse într-un ecosistem nu mai depind doar de propriul mod de a face afaceri ci derivă dintr-o perspectivă mult mai largă – succesul și valoarea întregului ecosistem. Această rețea strâns interconectată – furnizori, distribuitori, firme de outsourcing, producători de servicii și produse, furnizori de tehnologii și chiar alte tipuri de organizații – afectează și sunt afectate fiecare de realizările celorlalte firme.

Concept de succes preluat de marile companii IT

Roy Hanif și-a denumit modelul de business „Liga Darwiniană", model care a devenit un success și a fost ulterior utilizat și de alte companii mari cum ar fi Hewlett-Packard, IBM, Intel, Microsoft, SAP și multe altele. Acest sistem a reprezentat un prim sistem de e-commerce lăsat să se dezvolte și să trăiască în mod natural fără intervenția vendorilor. Successul modelului a fost generat și de numărul mare de participanți: peste 200 de firme internaționale, comerț de peste 10 miliarde de dolari în servicii și 2 miliarde în produse Cisco. Organizația virtuală a avut peste 3000 de ingineri certificați care ofereau servicii tehnice în peste 30 de țări.

Cisco oferă suport pentru toți partenerii, spre exemplu, și-a ajutat partenerii, furnizorii etc. în transferul de la tranzacții fizice la tranzacții online, fiind de-a lungul timpului un promotor vizibil al Internetului.

Adaptarea la stilul colaborativ

Prin capacitatea de a observa cele mai noi tendințe și a se adapta ecosistemului, Cisco și-a schimbat în timp modul de lucru și s-a adaptat la noile tendințe. Stilul de business a determinat adaptarea la un mod de a naviga într-o rețea complexă formată din companiile clienților, colegilor sau partenerilor. Astfel, companiile care se mișcă rapid pentru a adopta cultura colaborativă permit prin comunicații unificate, business video și Web 2.0 obținerea unor avantaje competitive. Angajații realizează avantajul de a ști să se conecteze și să împărtășească informații prin tehnologiile Web 2.0, Facebook, LinkedIn, wikis. Colaborarea este permisă prin tehnologii precum rețele sociale, mesagerie instant, echipă virtuală, web sharing, conferințe audio, video și telefonie. În plus, companiile sunt puse în fața provocării de a ști cum să combine valoarea, viteza și flexibilitatea instrumentelor Web 2.0 fără a compromite securitatea, fiabilitatea și politicile rețelelor proprii.

La fel ca diferitele specii care trăiesc într-un ecosistem biologic, fiecare membru al unei comunități economice își desfășoară activitatea în același mediu și în acest mod împărtășesc aceeași soartă a mediului, indiferent de puterea și valoarea sa aparentă. Din acest motiv, firmele leadership dintr-un ecosistem sunt mult mai interesate de păstrarea unei stări sănătoase în sistem, de un echilibru pe termen lung, decât doar de dezvoltarea capabilităților proprii.

Principalul aspect care trebuie urmărit pentru îmbunătirea productivității unui ecosistem este simplificarea comunicării dintre membrii unei rețele atât de complexe și eficientizarea procesului de creare de produse noi de către parteneri externi. Un ecosistem are o valoare cu atât mai puternică cu cât este capabil să încorporeze rapid inovațiile tehnice și să ofere suport și un punct de stabilitate chiar și în condiții noi sau nesigure. Firma leader poate să încurajeze crearea de valoare de nișă prin facilitarea tehnologiilor inovative către foarte multe companii partenere din ecosistem.

De sănătatea ecosistemului depinde în final întreaga comunitate și eliminarea sistemului poate duce la colaps. Un exemplu concludent l-a reprezentat căderea firmei WorldCom care a avut un efect negativ puternic asupra întregului ecosistem de furnizori și producători de echipamente de telecomunicații. De aceea, doar

o atenție permanentă spre îmbunătățirea sistemului este cheia spre prosperitate și success. Aceasta este strategia firmelor cu rol de lider pentru a-și păstra ecosistemul valoros și a obține o poziție avantajoasă în fața clienților. Viziunea nu mai poate fi individuală, ci trebuie gândită o strategie bazată pe întreg ecosistemul în ansamblu.

Ecosistemul Microsoft

Firma Microsoft de exemplu este una din companiile care a înțeles și a folosit cu succes ideea de ecosistem și a investit constant în valoarea acestui sistem. Deși produsele Microsoft au avut un impact global asupra mediului de afaceri, Microsoft nu a reprezentat decât o mică parte din întregul ecosistem IT. Atât veniturile sale, cât și numărul de angajați total Microsoft reprezintă doar 0.05% din valorile totale ale sistemului. Cu toate acestea contribuția și influența sa au fost mult mai mari, avantajul strategic fiind reprezentat de modul de a-și atrage cât mai mulți membri în sistem, a oferi serviciile sale către un număr cât mai mare de utilizatori și, în acest mod, a se impune pe piață. În mod secundar, Microsoft a știut să împartă succesul cu alți participanți din ecosistem – furnizori de hardware, rețele sau distribuitori.

Al doilea aspect important pentru o firmă cheie este echilibrul între valoarea oferită către parteneri și propriul profit. Doar o creștere a valorii permite firmei să împartă din profit cu ceilalți membri ai comunității.

Al doilea aspect deosebit de important pentru o firmă cheie îl reprezintă echilibrul între valoarea oferită către parteneri și propriul profit. Acest aspect nu este chiar atât de ușor de obținut cum pare la prima vedere. Firma leadership trebuie să se asigure că valoarea platformei pe care o oferă se mărește de-a lungul timpului, nu doar prin a-și autofinanța costurile de creare, dezvoltare și suport. Doar o creștere a valorii permite firmei să împartă din profit cu ceilalți membri ai comunității. De exemplu, datorită dezvoltării rapide a Internetului, o serie de afaceri au dat faliment pentru că numărul de utilizatori s-a mărit foarte rapid, dar au dus și la mărirea exponențială a costurilor de dezvoltare și suport. Piețele business-to-business sunt astfel de exemple.

eBay Ecosistem

Un alt exemplu de succes al unei companii care a creat valoare în întreg ecosistemul său este firma eBay. A creat valoare în mai multe moduri: în primul rând a dezvoltat o serie de instrumente care au ușurat munca utilizatorilor, le-a îmbunătățit atât productivitatea cât a încurajat și intrarea de noi membri în rețea. De exemplu, un instrument deosebit de util l-a reprezentat eBay Seller Assistant, care facilitează și ușurează publicarea ofertelor de la clienți. Alt instrument este serviciul Turbo Lister care ține evidența miilor de liste ale fiecărui utlizator în parte.

eBay a stabilit și menținut anumite standarde de performanță pentru a asigura stabilitatea sistemului. Vânzătorii și cumpărătorii se notează, oferind un sistem de rating care îmbunătățește încrederea în sistem. Vânzătorii care sunt evaluați pozitiv obțin o poziție avantajoasă în sistem, în schimb evaluarea negativă poate duce chiar la excluderea din sistem. eBay își împarte valoarea cu toți membrii din ecosistem, dar și obține valoare din sistem. Membrii eBay plătesc o taxă – moderată – în schimbul acestor servicii. Tool-urile introduse de eBay sunt foarte utile tuturor membrilor comunității. Controlul este delegat foarte mult către utilizatori și, în acest mod, eBay economisește substanțial cheltuielile cu monitorizarea și feedback. Pe de altă parte, comisionul către firma eBay are o valoare mult mai mică – circa 7% din valoarea tranzacției – spre deosebire de valori între 30-70% normale pentru distribuitori. Valoarea eBay este dată de mărimea rețelei și a ecosistemului creat care duce la performanțe mult mai ridicate atât pentru el cât și pentru întreaga comunitate din ecosistem.

Business ecosistem în România

Din nefericire conceptul nu este aproape deloc cunoscut la noi în țară, deși avem companii de IT formate la noi în țară care chiar funcționează conform acestui concept datorită modelelor internaționale de succes. Modul de lucru prin parteneri există, însă o implementare coerentă a unei strategii, gândirea strategică care să confere independență partenerilor prin alinierea la acest model de business nu am aflat. În România, modelul natural este parțial funcțional, iar evaluarea prin intermediul clientului încă nu pare a fi o variantă.

Mulți antreprenori din domeniul IT din România își doresc să creeze un Google, eBay sau Cisco, branduri concepute ca „business ecosystem obsessed", însă nu au ajuns la o abordare strategică care să le permită să preia un rol de leadership într-un astfel de sistem. Esența succesului acestei strategii este tocmai centrarea pe ceea ce știe fiecare să facă mai bine și independența participanților la dezvoltarea ecosistemului, iar mentalitatea românească este tocmai aceea de „bun la tot".

Și la noi influențele internaționale pătrund, însă ceea ce lipsește managementului românesc este tocmai gândirea strategică. Birourile din România ale companiilor sunt orientate îndeosebi pe nivel operațional sau au unele proiecte marginale nefiind implicate la nivel de strategie. Companii multinaționale sunt reprezentate și la noi prin zeci de parteneri, parteneri uneori concurenți care sunt evaluați de către pionul central (compania cu rol de leader) și cărora li se atribuie diferite certificări de tip platinum, gold sau silver. De remarcat este faptul că modelul funcționează, compania centrală nu încurajează monopolul, iar partenerii sunt extrem de variați, cu interesul de a fi buni în ceea ce fac. ■

Open Source bazat pe business ecosystem

Pe conceptul de business ecosystem se creează valoarea open source. Practic, există o platformă cheie în jurul căreia apar dezvoltările, utilizatorii având posibilitatea de a interveni în procesul de dezvoltare. Astfel, sistemul funcționează tocmai în baza rețelei de utilizatori, cu toții membri ai comunității open source. Pentru a avea libertatea de a implementa modificări și de a publica versiuni îmbunătățite ale unui program, este nevoie de accesul la codul-sursă, o condiție necesară pentru a putea califica un program drept „liber".

www.eliberatica.ro

The 3rd
International Conference

eLiberatica

The Benefits of Open & Free Technologies

May the 22nd-23rd 2009
POLITEHNICA University of Bucharest, Romania

Open Source in an Economic Downturn

eLiberatica community

get to know!
Agora MEDIA

IT de închiriat

de ***Cristian Faur***

IT-ul a devenit o parte vitală din aproape orice afacere. Mai mult, el este cel ce va face diferența de performanță pe termen lung, cu cât sunt mai mari companiile, cu atât mai mult. Dar el presupune și investitii și cheltuieli. Cum poți să faci afaceri și să economisești tocmai din IT? Soluții există, iar despre două dintre ele vom vorbi în continuare.

Software as a Service (SaaS) reprezintă un model de software în care o aplicație este găzduită ca serviciu furnizat clienților prin intermediul Internetului. Prin eliminarea nevoii de a instala și a rula aplicația pe propriul computer al clientului, SaaS ușurează povara de mentenanță software, continuitate operațională și suport.

Ca termen, SaaS este asociat în general cu software-ul de business, fiind considerat ca o modalitate tipică de reducere a costurilor pentru ca afacerile să obțină aceleași beneficii ca atunci când folosesc licențe comercializate, software rulat intern fără complexitatea asociată și costurile inițiale ridicate.

Domenii de aplicații cum ar fi Customer Relationship Management (CRM), video-conferință, resurse umane, managementul serviciilor IT, contabilitate, securitate IT, analiză web, managementul conținutului web și e-mail sunt doar câteva din aplicațiile de succes ale SaaS.

De cealaltă parte, Cloud Computing desemnează tot un mod de utilizare a tehnologiilor bazată pe Internet, Cloud fiind doar o metaforă folosită pentru a reprezenta Internetul: Network, as a Cloud. Cloud Computing este o modalitate de a gândi în legătură cu distribuirea de servicii în viitor. Cloud Computing se află încă în fazele inițiale, dar crește rapid, ca un jucător major în piețele medii cu afaceri IT. Deja se desprind configurații „personalizate". Cloud computing servește domenii cum ar fi: computing power, data storage sau aplicații dintr-o locație de tip data center, unui „grătar" de mii și milioane de utilizatori, pe baza unui abonament.

Nu trebuie uitate oportunitățile oferite de modelul de business pe care îl presupune SaaS în condițiile economice actuale. Cornel Giurgea, președintele companiei CG&GC, ne-a declarat: „piața de retail IT a scăzut, se închid magazinele mici; în acest context, singura creștere cred că va fi în domeniul serviciilor, prin externalizarea acestor costuri ale companiilor către firme specializate. Astfel, criza financiară va influența în mod pozitiv piața de servicii IT."

Securitatea ca serviciu

Dacă mulți credeau că doar stocarea sau procesarea fac parte din categoria nevoilor de IT care pot fi rezolvate printr-un serviciu, iată că această abordare poate fi folosită și pentru securitate.

Toate companiile se confruntă în prezent cu o dependență crescândă de sistemele IT pentru derularea operațiunilor specifice și ca urmare, au devenit mai sensibile la vulnerabilități și sunt mai preocupate de securitatea IT. Adăugați la aceasta creșterea mobilității forței de muncă și dificultățile inerente în gestionarea dispozitivelor mobile și obținem un scenariu în care gestionarea operațiunilor de securitate devine tot mai complexă, costisitoare și sofisticată. De fapt, cauza multor căderi ale sistemelor IT și a timpiilor morți sunt erorile umane, prin natura manuală de gestionare a soluțiilor IT tradiționale.

În același timp, conform afirmațiilor Gartner, personalul de securitate reprezintă resursa IT cel mai dificil de depistat și păstrat pentru întreprinderile mici și mijlocii, acestea reprezentând majoritatea întreprinderilor existente în prezent. Pentru a se adresa acestor provocări, noile soluții de programe software oferite ca serviciu (SaaS), în curs de apariție, pot înlocui sau extinde capabilitățile produselor tradiționale. În special, soluțiile de management SaaS împotriva programelor malware pentru desktop, cum ar fi Panda Managed Office Protection (PMOP), pot fi accesate în orice moment, din orice browser web, oferind o administrare simplă și ușor de utilizat a firewallurilor și a măsurilor de protecție împotriva programelor malware.

Primul avantaj al unei soluții software ca serviciu precum PMOP, comparativ cu sistemul tradițional de protecție pentru desktop, îl constituie absența investițiilor directe pentru implementarea acesteia. Sistemele de securitate tradiționale pentru desktop necesită investiții în hardware și software în cadrul sediilor (servere de administrare, de stocare de baze de date), introducând puncte suplimentare în care sistemul poate eșua, vulnerabilități adiționale, nevoia de întreținere periodică și costuri de actualizare. O soluție Saas, din contră, păstrează întreagă infrastructura de gestiune în cadrul infrastructurii vânzătorului. În această privință cu cât mediul va fi mai distribuit, cu atât economiile vor fi mai mari (de obicei, fiecare locație într-un mediu distribuit necesită cel puțin un server). Luând în considerare o implementare de valoare medie a unei soluții de securitate împotriva programelor dăunătoare într-o întreprindere mijlocie, economiile datorate unei soluții Saas ar putea atinge 50% din costurile totale.

Al doilea beneficiu important al unei soluții SaaS este acela că permite canalului să furnizeze utilizatorilor finali servicii cu valoare adăugată, ceea ce mulți dintre ei caută, încercând să redobândească rentabilitatea pe care au pierdut-o în decursul ultimilor ani datorită posibilităților limitate oferite.

Potrivit AMI Partners „partenerii de rețea (CPs) ce își concentrează atenția asupra vânzării serviciilor către întreprinderile mici și mijlocii sau către firmele cu până la 999 de angajați din Statele Unite fac eforturi să formuleze pretenții asupra

serviciilor gestionate în curs de dezvoltare și oportunităților privind programele software ca servicii (SaaS)." Se estimează că întreprinderile mici și mijlocii vor cheltui 1,6 miliarde de dolari cu programele software ca servicii (SaaS) în anul 2008. În cazul POMP, partenerii de canal pot exploata aplicația „Partner Console" ceea ce le permite să gestioneze în mod eficient sistemul de protecție al mai multor clienți, de la o singură consolă web, la distanță și fără a necesita investiții în hardware sau software. Astfel, întreprinderile mici și mijlocii au acum posibilitatea de a externaliza funcțiile de management al securității către rețeaua parteneră (un MSSP).

În cele din urmă, cel de-al treilea beneficiu constă în posibilitatea naturală a acestui model de a se ocupa de forța de muncă mobilă în creștere. În prezent, monitorizarea și administrarea soluțiilor folosite de angajații care călătoresc și utilizează laptopuri reprezintă o sursă de îngrijorare pentru administratori. Datorită soluției PMOP, un administrator (sau MSSP) poate să monitorizeze de la distanță și să configureze soluțiile de securitate împotriva programelor dăunătoare și protecțiile personale de tip firewall pentru laptopuri, indiferent de locație sau de tipul conexiunii la Internet. ■

ERP mai ieftin

La 4 luni după lansarea SeniorERP Online, primul client care a optat pentru formula Software as a Service oferită de Senior Software, vorbește despre reducerea cheltuielilor la fiecare nivel din organizație:

„Principalul beneficiu pentru o companie care implementează SeniorERP este reducerea cheltuielilor: ERP-ul te ajută sa identifici pierderile într-o afacere și să le elimini la timp. Concret, un ERP implică o mai bună organizare, vizibilitate în timp real asupra tuturor activelor firmei și implicit, permite luarea de decizii în timp util. Lansarea SeniorERP Online ne-a ajutat să accesăm un sistem complex, încadrându-ne într-un buget modest. Am externalizat o serie de cheltuieli care ar fi triplat costul investiției într-un ERP", declară Cristiana Alexandru, Director Financiar Sea Bell Trading

SeniorERP Online aduce ca principal beneficiu faptul că nu necesită costuri de licențiere, infrastructură hardware/software de tip server sau mentenanță aferente unei implementări ERP. Stocarea datelor și managementul infrastructurii de tip server revin în responsabilitatea furnizorului de software, în timp ce clientul accesează funcționalitățile și datele online, în timp real și din orice locație, în baza unui abonament lunar de la 69 de euro pe utilizator.

„Varianta SeniorERP Online s-a dovedit cea mai aproape de nevoile noastre în condițiile în care aveam un număr mic de utilizatori, nu aveam departament de IT și se cerea achiziția de noi servere. Această variantă presupune accesarea și operarea SeniorERP online, pe baza unui abonament lunar. Datele noastre pot fi accesate în timp real din sistem, indiferent de locație", spune Cristiana Alexandru.

Afacerea din nor

În a doua jumătate a anilor '90, vendorii de IT își îmbogățeau ofertele cu un concept nou: Software as a Service. Ce era acesta? Conform definiției Gartner, SaaS înseamnă software care este deținut, furnizat și administrat de la distanță de unul sau mai mulți provideri. Providerul pune la dispoziție un set singular de cod și de definiții de date, oferite mai multor clienți pe un model de plată fie pentru număr de utilizări, fie prin abonamente.Un concept și un nou model de business. O aplicație care nu mai necesită instalarea în sistemele proprii ale companiilor client. Respectivele programe sunt găzduite la locația furnizorului și accesate ca și serviciu, cu ajutorul Internetului. O adevărată ocazie pentru lumea afacerilor să mai scape de instalări, mententanță, troubleshooting și toate acele operațiuni complicate care încărcau nota departamentului IT. Dar nu numai clienții finali profită de pe urma acestui stil de lucru: și providerii pot apela pentru partea hardware la terți, economisind, astfel, și ei bani. Nu în ultimul rând, metodele de licențiere cu care se lucrează tind să asigure venituri continue pentru cei ce vând SaaS. Denumirea exista de mai demult, dar la sfârșitul decadei respective noțiunea de SaaS și-a câștigat definitiv locul în vocabularul din branșă.

„Cutia" este moartă. Patrick Harr, CEO Nirvanix, a folosit chiar aceste cuvinte literal pentru a descrie ceea ce urmează. Pe site-ul companiei, el spune următoarele: „sunt prea multe obstacole de trecut, prea multe eforturi de a cumpăra și administra atâta hardware și este mult prea complex pentru companii ca ele să mai cumpere instrumente de stocare de la vendorii de astfel de cutii pentru a le introduce și administra în propriile rețele."

Dar lucrurile nu s-au oprit la SaaS. Tot pe la sfârșitul anilor '90, a început să prindă contur un nou concept: cloud computing. Gartner definește cloud computingul drept un stil de computing în care capacități IT masiv scalabile sunt furnizate ca și serviciu către clienții externi cu ajutorul tehnologiilor din Internet. O funcție IT de acest tip poate fi o aplicație software. Dar dacă ținem cont de faptul că și SaaS tot aplicații înseamnă, atunci, orice formă de SaaS care are potențial de a fi scalabilă masiv este, de fapt, cloud computing. Deja sună nebulos. Cum s-a ajuns aici?

„Al treilea val al infrastructurilor IT îl constituie Telecom-ul. Mai exact, este vorba de tot ceea ce înseamnă IT bazat pe Web. Dacă ne uităm în jurul nostru, putem vedea că rețeaua (Web-ul) a devenit deja un imens calculator; există unități de procesare, există arhitecturile (însăși arhitectura Web) și există și partea de stocare de date pentru că sunt servicii deja specializate care oferă așa ceva. În atari condiții, prevăd că în viitorul foarte apropiat întreg peisajul IT se va schimba fundamental în

sensul în care nu vom mai vorbi de calculatoare (unități de stocare, procesare), vom vorbi doar de terminale de acces la toată această infrastructură bazată pe Web, care există deja și se va dezvolta exponențial." *(Varujan Pambuccian, Președintele Comisiei IT&C, Parlamentul României – eLiberatica 2008)*.

„Cloud computing, ori Platform-as-a-Service, are un potențial enorm pentru zona enterprise", spunea Marc Benioff , Chairman and CEO, Salesforce.com.

Mulți știu asta deja. Nirvanix, CommVault, IBM Arsenal, AmeriVault, Iron Mountain, Comcast, AT&T, Verizon și alții cam au idee ce va urma și se pregătesc să profite de oportunitate, de conceptul numit cloud, această combinație de oportunități găzduite în afara sediului clienților, aplicații și stocare la un loc.

Impactul asupra distribuției de software ar putea fi unul foarte interesant. Întregi rețele ar putea dispărea sub presiunea opțiunilor gratuite sau mult mai ieftine pe care le prezintă folosirea unor astfel de servicii (software as a service). În termeni de costuri, oferta pare foarte tentată. Peste 3000 de companii se înscriu zilnic să folosească Google Apps. Pot 3000 de manageri să greșească toți odată? Puțin probabil. Una din mișcările cele mai interesante din ultima perioadă în această privință a făcut-o Dell. În strategia lor, care vizează abandonarea imaginii de simplu furnizor de calculatoare și trecerea la cea de furnizor de servicii, compania forțează intrarea pe această piață. Anul trecut, Dell raporta 5,2 miliarde de dolari venituri din servicii, în creștere față de anul trecut cu patru procente, aceasta fără achiziții cu adevărat majore, precum cea anunțată recent, și anume cea a lui Electronic Data Systems de către Hewlett-Packard pentru mai bine de 13 miliarde de dolari. Dar oficialii Dell susțin că ideea pe care o promovează în prezent se apropie tot mai mult de conceptul de cloud și de ceea ce înseamnă acesta. Deci și într-un domeniu care încă nu poate fi considerat main-stream, deja marii s-au luat la întrecere. Domeniul cu intriga cea mai interesantă este cel enterprise. Aici, Google și SalesForce vorbesc tot mai mult de potențialul pe care îl oferă serviciile lor pentru companiile mari.

„Cloud computing, ori Platform-as-a-Service, are un potențial enorm pentru zona enterprise", spunea Marc Benioff , Chairman and CEO, Salesforce.com. „Cloud computing-ul oferă putere de procesare aproape nelimitată și opțiuni de colaborare la scară imensă. Avem, acum, instrumentele pentru a face din cloud computing ceva util pentru mediul enterprise."

Deci, conceptul de cloud nu este văzut cu ochi foarte buni de toată lumea. Motivul invocat cel mai mult fiind acela al fidelității față de modelul clasic de business. Dar cum bătălia între granzii precum HP și IBM se dă tot mai mult în segmentul mid-market sau SMB, este greu de crezut că vechiul stil de distribuție va rezista foarte mult în această formă la proporțiile de acum. Chiar previziunile pentru România indică faptul că furnizorii clasici de servicii va trebui să se adapteze pentru că nu vor reuși să facă față în curând presunii pe care o pun marii jucători pe ei. Aceștia vor fi nevoiți să aleagă între a dispărea sau a oferi servicii specifice, cu valoare adăugată mare. ■

Serviciile IT, în creștere

Piața serviciilor IT a crescut mult peste așteptări în România, conform IDC. În ultimii doi ani, creșterea a fost una accelerată în țara noastră, în timp ce predicțiile sunt optimiste, în ciuda perspectivelor unor condiții economice mai puțin faste. Din datele unui studiu recent efectuat de IDC, cheltuielile pe servicii IT în România în 2007 s-au situat la peste 363 de milioane de dolari, reprezentând o creștere de la an la an de 48,7%. Aceasta, în dolari americani. Echivalentul în moneda națională corespunde unei creșteri de 29,2 procente. Creșterea a fost determinată, în principal, din necesitățile unor proiecte mari din industria petrolului și a gazelor, din domeniul bancar, cel al telecomunicațiilor și din administrația centrală.

„Valul de investiții străine din sectoarele românești ale băncilor, telecomunicațiilor, industriei petroliere și a gazelor, retail și producție au adus cu ele și nevoia de armonizare a infrastructurii IT, de aliniere la politicile centrale IT, ca și de implementare a standardelor și bunelor practici", spunea Laurențiu Popescu, Country Manager, IDC România. „Aceste proiecte de armonizare au devenit surse excelente de venit pentru subsidiarele locale ale unor companii de IT internaționale de talie mare și, mai recent, pentru nume mari din consultanța IT."

Piața serviciilor IT din România este dominată de jucătorii internaționali, care ocupă primele zece locuri din top. Cei mai mari trei provideri au fost HP, IBM și S&T, cu o cotă de piață adunată de 31%. În timp ce HP și IBM au făcut schimb de poziții față de anul anterior, S&T a câștigat un loc și a urcat de pe locul 4, înlocuind SIVECO.

Integrarea de sisteme a constituit partea cea mai mare din veniturile din servicii IT în 2007, cu 26,7 procente, urmată de suport și instalare hardware (cu 15,5%) și consultanță și adaptare de aplicații (15,2%). Specialiștii IDC se așteaptă ca aceste categorii de servicii să continue să joace un rol foarte important pe piața românească de IT și în următorii cinci ani.

Cel mai important client pentru serviciile IT în România anului 2007 a fost, combinat, sectorul producției, cu 18,3% din totalul cheltuielilor. Administrația a fost cea de-a doua, cu 18,2%. Al treilea mare cumpărător de servicii IT a fost cel financiar, cu o cotă de piață de 15,6% procente.

IDC se așteaptă ca în zona de servicii IT din România cheltuielile să continue să crească rapid ân următorii cinci ani, cu o creștere anuală de circa 22%. Investițiile în servicii IT vor avea ca fundamente efectele directe și indirecte ale intrării țării în Uniunea Europeană, dezvoltarea economică și creșterea consumului de tehnologie în general. ■

Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009
  Soluții pentru Administrația Publică
- 11 februarie
  Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing
- 11 martie
  Backup & Restore
- 25 martie
  Unified Communications
- 8 aprilie
  Business Intelligence / Data Mining
- 23 aprilie
  Virtualizare
- 6 mai
  Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)
- 3 iunie
  Document Management
- 17 iunie
  Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar
- 1 iulie
  Wireless: wire, less wire - Rețele inteligente
- 9 septembrie
  Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C
- 23 septembrie
  Business Continuity / Disaster Recovery
- 7 octombrie
  Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)
- 4 noiembrie
  Service Oriented Architecture
- 18 noiembrie
  Securitate
- 2 decembrie 2009
  Soluții pentru clădiri inteligente

poți să știi!
Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS · Agora NEWS · Channel REPORT

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: www.techconf.ro- inscriere
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

Inteligența depășește criza

de *Monica Muscă*

Instrumentele de Business Intelligence (BI) vin să valorifice datele companiilor, date aflate într-un moment de impas datorită volumului imens la care au ajuns și a imposibilității de a mai fi valorificate simplu și tradițional. Acum piața românească a ajuns în punctul critic de a face față riscurilor prezentate de criza economică, a concurenței acerbe și a situațiilor imprevizibile curente. Și cum altfel poți face față situațiilor economice actuale dacă nu folosind inteligența? Soluțiile de Business Intelligence au acum prilejul să arate ce pot pe diferite niveluri: de la companii mici care au nevoie de informații structurate despre profilul utilizatorului, rapoarte de piață complexe pentru a valorifica cele mai eficiente linii de business, până la marile companii care sunt interesate să valorifice cele mai noi oportunități adaptându-și soluțiile la cererea pieței. Cu ajutorul studiilor Gartner și informațiilor din piața autohtonă prezentăm în paginile ce urmează valoarea adusă de soluțiile de BI, dinamica acestor soluții marcând momentul de consolidare al pieței la nivel internațional din 2007 și profilul utilizatorului de BI din România așa cum este văzut de jucătorii locali.

Valoarea din Business Intelligence

„Cum se generează valoarea de business?" este prima întrebare la care orice firmă trebuie să răspundă înainte de a achiziționa o soluție de tip Business Intelligence. Conform studiilor Gartner, există diferite metode de a măsura valoarea de business generată de achiziția unei astfel de soluții și de investițiile în domeniul managementului informațional.

Valoarea obținută este evaluată din două perspective diferite, cea a IT-ului și cea a departamentului de business. Din perspectiva de business, informația și tehnologia sunt principalii factori care generează valoare de business. Această valoare se concretizează în agilitate, eficiență, scalabilitate sau atingerea unui anumit nivel de transformabilitate al afacerii.

Există patru componente majore prin care organizațiile obțin valoare din investițiile de tip Business Intelligence:

Eficiență operațională – prin îmbunătățirea considerabilă a modului efectiv de utilizare a informațiilor ca suport decizional pentru business. O soluție Business Intelligence duce la obținerea în timp real de informații mai relevante, mai exacte și consistente.

Transformare strategică – utilizarea efectivă a acestor informații pentru a transforma și îmbunătăți strategic performanțele companiei.

Micșorarea costului total de utilizare TCO – prin folosirea mai eficientă a tehnologiei și prin eliminarea obstacolelor tehnologice sau operaționale.

Creșterea agilității și a măsurii – care duce direct la creșterea calității produselor, serviciilor și a operațiilor de business.

Studiul Gartner denumit „Platformele Business Intelligence: evoluția achizițiilor și a investițiilor planificate" s-a adresat CIO și directorilor IT, evidențiind pe de o parte eficiența operațională și transformarea strategică a afacerii, pe de altă parte reducerea TCO și creșterea gamei și a agilității în afaceri. Organizațiile fac eforturi pentru a-și îmbunătăți abilitățile de a lua decizii strategice cu rapiditate și cât mai eficient, iar, la baza acestora, stă în primul rând accesul la informații. În cazul în care este dificil să se măsoare succesul unei asemenea soluții se recomandă efectuarea de sondaje printre utilizatori legate de relevanța, acuratețea, consistența și rapiditatea obținerii de informații.

Multe componente ale unei investiții de tip Business Intelligence sunt dificil de măsurat în termeni financiari. Multe companii nu știu cum să evalueze informația

Conform Gartner, principalele aspecte urmărite la optimizarea valorii de business a unei soluții de Business Intelligence sunt:

- Alinierea investiției cu strategia de business a companiei, cu obiectivele strategice de business ale investitorilor;
- Managementul performanțelor obținute prin stabilirea unor seturi de indicatori cât mai adecvați pe diferitele nivele ale cadrului de lucru: o structură ierarhică de indicatori pentru fiecare componentă de business, pentru fiecare funcție și fiecare proces de business;
- Îmbunătățirea abilităților de utilizare a managerilor și dezvoltatorilor prin mutarea accentului către înțelegerea business-ului și spre competențe mai analitice;
- Stabilirea unei viziuni generale a companiei asupra Business Intelligence – definirea unei politici la nivel de companie, stabilirea de standarde, metode și proceduri, cât și a unui program de management în această direcție;
- Integrarea aplicațiilor, a planurilor și analizelor pentru a conduce la decizii inteligente obținute rapid și pe baza colaborării între diverse departamente din companie;
- Definirea de analize cost-eficiență, stabilirea combinațiilor optime dintre capabilitățile platformei de Business Intelligence pentru prioritizarea proceselor de business;
- Managementul informațiilor ca pe un bun strategic al companiei prin definirea unei infrastructuri pentru management informațional la nivelul întregii companii.

ca un bun al companiei. Totodată valoarea generată de soluția aleasă de BI depinde în mod direct de abilitatea utilizatorilor de a interpreta rezultatele obținute și de a lua deciziile cele mai bune conform acestor rezultate. Mulți utilizatori îmbunătățesc valoarea prin identificarea punctelor în care au pierderi și luarea unor măsuri în aceste direcții. Gartner propune utilizarea unui cadru de lucru pentru crearea unei viziuni și a unui plan pentru investițiile în BI și pentru evaluarea perfomanțelor acestor inițiative. Cadrul permite definirea, alinierea și integrarea diverșilor indicatori, procese, utilizatori, componente, metodologii și capabilități asociate pe diferite nivele și plasarea lor într-un context de business mai larg și mai orientat spre obținerea obiectivelor strategice. Acest cadru este util și pentru evaluarea ulterioară a soluției alese. ■

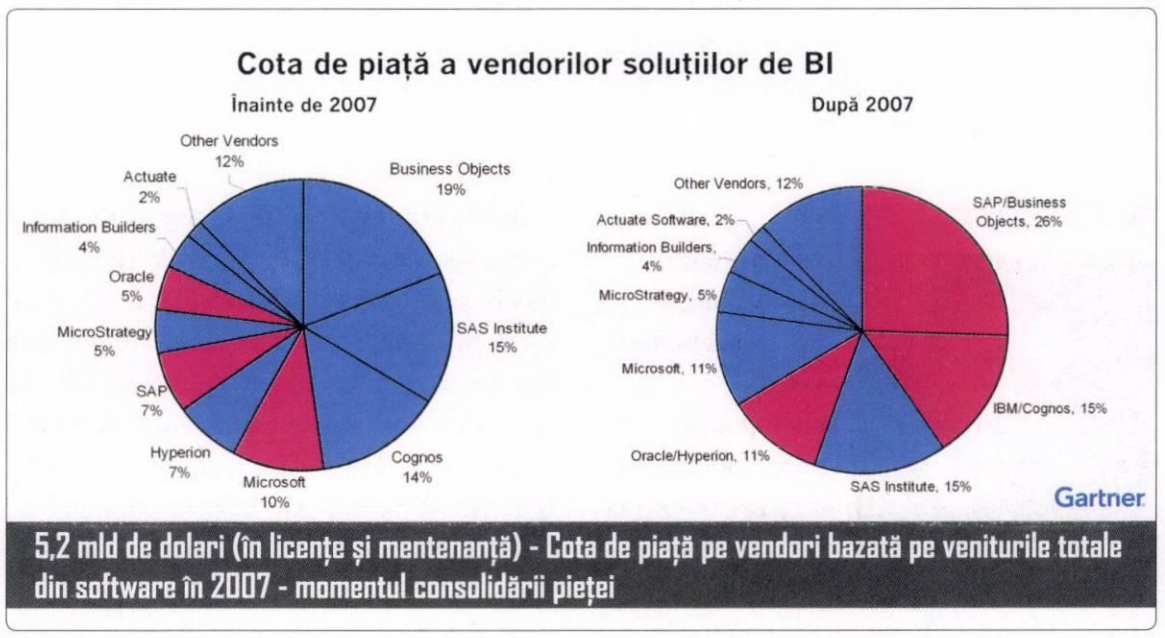
Dinamica pieței

Pentru a înțelege dinamica și evoluția soluțiilor de Business Intelligence vom porni de la funcționalitățile pe care aceste produse le oferă, susține Dan Sommer, research analyst în cadrul unui studiu Gartner realizat la sfârșitul anului trecut.

Pe lângă funcționalitățile de bază, cum ar fi generarea de rapoarte complexe, posibilitatea unor interogări de date obținute pe moment, realizarea de grafice, de analize și grafice financiare, toate aceste instrumente permit utilizatorilor analiza datelor stocate pentru a înțelege ce s-a întâmplat. Intrumentele de BI permit analiza rezultatelor deja obținute pentru a putea lua decizii în vederea îmbunătățirii situației viitoare. În acest segment denumit generic Information Delivery, noile soluții de BI includ modulul de raportare a datelor în timp real – Business Activity Monitoring (BAM). Segmentul de Information Delivery reprezintă componenta de bază a oricărui Business Intelligence. O altă componentă a acestor soluții se referă la aspectul analitic, prin care se caută răspuns la întrebări de tipul: De ce s-a întâmplat așa în trecut? Ce se va întâmpla în viitor?

În acest scop se folosesc cuburile OLAP cu ajutorul cărora se pot face analize multidimensionale ale datelor, tabele pivot, fișe de evaluare Balanced Scorecard pentru compararea indicatorilor de performanță obținuți cu benchmarcurile de pe piață, modele predictive și tehnici de vizualizare deosebit de atractive. Prin implementarea corectă a rezultatelor obținute cu aceste instrumente, compania poate ajunge la schimbări spectaculoase cu un impact puternic asupra business-ului.

Înainte de a alege o anumită soluție de la un anumit vendor, compania trebuie să analizeze care sunt funcționalitățile cele mai importante pentru business-ul său și la ce nivel își dorește să implementeze această soluție în companie. Segmente diferite de utilizatori vor avea nevoie de module diferite de Business Intelligence, de la rapoarte statice până la aplicații analitice sofisticate.



5,2 mld de dolari (în licențe și mentenanță) - Cota de piață pe vendori bazată pe veniturile totale din software în 2007 - momentul consolidării pieței

2007 – Punct de referință pentru BI

Anul 2007 este considerat un an de referință în evoluția soluțiilor de Business Intelligence. Astfel Microsoft a anunțat soluția sa PerformancePoint, Oracle a cumpărat Hyperion, SAP a cumpărat Business Objects care încorporase în ea soluțiile funcționale ale celor de la ALG (managementul profitabilității), Inxight (text mining), Nsite (SaaS), Firstlogic (calitatea datelor) și Cartesis (CPM), iar IBM a intrat și ea pe piață prin achiziția soluției Cognos care încorporase anterior soluțiile de la Celequest (segmentul BAM – business activity monitoring) și Applix (planificări OLAP).

Dinamica pieței de soluții de BI poate fi observată în cele două grafice care reflectă efectele consolidării aplicațiilor cât și măsura în care acestea devin tot mai controlate de marii vendori de soluții: Oracle/Hyperion, SAP/Business Objects, Microsoft și IBM/Cognos/Applix. Dacă la sfârșitul lui 2006, Microsoft, Oracle și SAP erau principalii jucători de pe piață oferind soluții care se dezvoltau foarte rapid, ei totuși controlau doar o pătrime din piață. După 2007, marii vendori ajung să controleze două treimi din piață (65%) căpătând o mai mare putere și devenind mult mai importanți. Se prognozează că piața își va continua creșterea cel puțin în următorii patru ani cu un procent anual de circa 5,6%, după cum apare în studiul Gartner.

Marii furnizori vor continua să domine piața ocupând două treimi din aceasta. Astfel, se recomandă alegerea unei soluții care să respecte standardele pieței și să fie caracterizată în principal prin abilitatea de a evolua în special în domeniul scalabilității, a simplificării modului de lucru și prin oferirea de funcționalități cât mai avansate.

Piața acestor soluții va continua să se consolideze ceea ce va duce la schimbări și în rândul comportamentului clienților. Pentru a micșora acest risc, se recomandă negocierea punct cu punct a fiecărui upgrade funcțional pentru a avea un produs care include cele mai noi funcționalități de pe piață. ■

Profil de utilizator BI

Dacă până nu demult soluțiile BI erau considerate un lux datorită prețului acestora, acum piața este mai receptivă trecând de la implementarea unui sistem de bază ERP către aplicații specifice CRM și funcționalități avansate oferite de BI pentru controlul și optimizarea performanțelor proprii. Prezentăm mai jos profilul tipic al utilizatorului de BI din România în viziunea câtorva reprezentanți ai furnizorilor din domeniu:

S&T România

Nicoleta Chivu, Business Applications Sales Representative:

„Profilul tipic al utilizatorului de BI din România este reprezentat de companiile medii și mari care au o concurență reală pe piață (bănci, companii de producție și distribuție din sectorul FMCG, companii de asigurări etc.) și sunt interesate să afle care este cel mai bun produs de pe piață, care este cel mai profitabil client, care sunt tendințele în comportamentul de cumpărare al clienților și ce noi produse ar trebui să lanseze pentru a satisface cererea în schimbare. Alături de competitivitate, la adoptarea și amortizarea investiției acestor soluții mai contribuie necesitatea de a optimiza procesele și îmbunătăți deciziile, volumul mare de date acumulate în sistemele operaționale, precum și standardele europene și internaționale impuse diverselor industrii".

Singular Logic:

Roxana Mangiru, Marketing Manager:

„La prima vedere, o soluție de BI se adresează ierarhiei decizionale de top a unei companii – CEO, președinte, însă utilizarea sa nu trebuie să se limiteze la un singur departament al companiei. Fiecare departament poate utiliza resursele unei astfel de soluții: departamentele de marketing și vânzări - pentru o analiză comportamentală a pieței, departamentul financiar – pentru analiza datelor și statistici financiare etc. Cantitatea de date colectată zilnic de companii este, dacă o putem numi așa, un ocean de informație neexploatat corect.

De aici nevoia de a veni în ajutorul factorului uman, evident depășit de cantitatea masivă de informație, cu sisteme operaționale informatizate a activităților critice. De aici nevoia pentru o soluție ERP sau o aplicație CRM. Dar Business Intelligence nu reprezintă doar un set de rapoarte generate într-un tabel, înglobând tranzacțiile și operațiunile unei companii. Acesta este rolul sistemelor operaționale. Business Intelligence transformă toate aceste date în informație. Informație care va genera analize complexe, fără ca această activitate să necesite timp și personal specializat. Conceptul în sine presupune mai multe activități precum procesare analitică, interogare, data mining și raportare.

Pe măsură ce compania realizează nevoia unei analize a presiunii concurenței, va realiza deasemenea nevoia unei analize a profitabilității departamentelor, a calculului indicatorilor de performanță, a analizelor demografice și financiare - toate funcționalitățile oferite de soluția de Business Intelligence. Sau, cum ne place nouă să spunem clienților cărora le oferim soluția Business Strategy - «Do your BUSINESS using our INTELLIGENCE»".

AGER Solutions

Valentin Rozescu – Program Manager Profit – think business ahead:

„Companiile cu multe documente și cu organigramă pe mai multe departamente sunt primele pe care le avem în vedere. În general, aceste companii trebuie să raporteze către un comitet director care are nevoie de diverse combinări între rapoarte și de o dinamică mare în ceea ce privește utilizarea informației, în timpul dezbaterilor din ședințe. O altă categorie sunt companiile cu o răspândire mare în piață (mai multe birouri, cum ar fi lanțurile de retail) care procesează un volum mare de date și utilizează rapoarte de marketing realizate cu instrumente de tip Data Mining".

Mihai Vâlcea – Solution Development Manager Microsoft Dynamics NAV:

„Sistemul de BI este dependent de ERP-ul gazdă și, automat, de acuratețea cu care este întreținut. Așadar, o soluție de BI funcțională poate fi considerată «un premiu» acordat unui sistem ERP implementat cu succes și exploatat cu eficiență, iar realizarea acesteia ar trebui să se facă atunci când sistemul ERP este matur și capabil să ofere informații vitale în afara rapoartelor clasice".

ORACLE

Silviu Teodoru, Technology Senior Sales Consultant:

„Din perspectiva afacerii, multe organizații se confruntă cu una sau mai multe din următoarele probleme care necesită adoptarea unei soluții de BI:

- Existența datelor, dar lipsa cunoștințelor;
- Lipsa imaginii de ansamblu;
- Acționarea cu întârziere;
- Lipsa unei soluții unitare.

În lipsa unei soluții de BI, angajații recurg la a exporta datele din diferite aplicații în fișiere sau o bază de date locală, unde le vor combina, analiza și vor crea rapoarte pe care ulterior le vor prezenta managementului, iar acest flux se va repeta de fiecare dată când factorii de decizie doresc o situație de raportare. Acest proces este însă consumator de timp, predispus erorilor, limitat la intervale periodice, iar informația astfel obținută nu este oportună, consistentă și de încredere, astfel încât această abordare nu poate constitui calea pentru o organizație de succes.

Organizațiile care se confruntă cu oricare dintre aceste probleme le pot rezolva prin adoptarea unei soluții de BI care va conduce în final la obținerea unui avantaj pe piață față de competitori". ■

Faceți clădiri deștepte!

Cristian Lăcraru

Orice problemă de rețea ai avea, echipamente pentru a o rezolva găsești. Mai scump sau mai ieftin ai să găsești. Nu contează că ai relocat un birou întreg sau că ai închiriat un sediu nou și ai nevoie de dezvoltarea infrastructurii. Ai și unde să întrebi și cu cine să rezolvi. Bani să fie până la urmă. Dar din punct de vedere tehnic soluții există.

În cele mai multe cazuri rețeaua e înțeleasă ca o întindere de cabluri sau echipamente, asta ca să poți avea net, securitate și acces la documente și mail. Cam la asta se rezumă ideea de rețea de cele mai multe ori. Am văzut luna trecută la Barcelona, la Cisco Networkers 2009 o nouă idee, mult mai interesantă și de luat în seamă dar și foarte complicat de pus în practică. Poate imposibil chiar, sau posibil doar dacă o faci fără să îți dai seama. La fel ca atunci când citești o carte de logică... totul pare logic și simplu. Doar că nu te-ai gândit până acum la asta. Dar e logic și simplu. Nu simplu de aplicat, ci simplu de înțeles.

Degeaba îți creezi cele mai bune echipamente de rețea și gândești protocoale extraordinare. Toate astea vor funcționa pentru tine și încă alți câțiva.

Cum arată și ce înseamnă o rețea adevărată? Asta e o etapă pe care lumea de abia acum o dezvotă, dar care a mai avut câțiva pași importanți. Am avut și ideea de „rețeaua rețelelor". Acum se vorbește despre rețeaua comună. Adică despre cooperare și multă comunicare, compatibilitate. Degeaba îți creezi cele mai bune echipamente de rețea și gândești protocoale extraordinare. Toate astea vor funcționa pentru tine și încă alți câțiva. Nu poți acoperi toată piața indiferent cât de mare crezi că ești. Dezvoltarea unor standarde în paralel nu duce la lucruri bune nici măcar pe termen mediu. Pentru că te extinzi și ai nevoie de toată lumea, nu doar de câțiva, pe care îi poți face să te înțeleagă.

Am văzut o demonstrație la Barcelona despre cum poți controla întreaga clădire de birouri din punct de vedere tehnic și electric. Nu contează că vorbești de carduri de acces, calculatoare, instalații de aer condiționat sau simple lămpi de birou. Totul poate fi conectat la o singură rețea și la un singur soft. Cu o condiție, ca toată lumea să colaboreze. Adică poți avea echipamente de rețea Cisco, monitoare de la Samsung, becuri de la Philips și aer condiționat de la LG sau chiar mai mulți productori pe același tip de echipament. E alegerea ta. Dar nu le ai legate una de alta. Și dacă un soft poate fi instalat pe sisteme de rețea diferite, fabricate de producători diferiți, ai un început. Dar mai e nevoie ca și cei de la Samsung, LG, Philips sau alte nume pe care le ai în clădire, să colaboreze și ei la realizarea unui astfel de sistem. Culmea e că nu e complicat deloc din punct de vedere tehnic. Sau aproape deloc. Lucrurile sunt înțelese bine și chiar testate. Am văzut și m-am jucat cu un astfel de sistem. Dar totul se rezumă la colaborare. Cum ar fi dacă un calculator ar lua starea vremii de pe net, ar corela rezultatele cu un senzor exterior și ar face în plus toate aceste lucruri: modifică transparența geamurilor, modifică temperatura și lumina ambiantă, setează sistemele de aer condiționat și alege sursa de energie (fosil, hidro, solar etc.) doar pentru a-ți reduce cu mult consumul global pe clădire. Poate fi vorba de procente cu două cifre. Astfel toată lumea are un mediu de lucru bine definit și sănătos, fără a interveni manual asupra niciunui factor mai sus enumerat.

Comunicare și colaborare. Dar ai mai fi ceva. Ceva care se numește înțelegere. Astfel de sisteme nu sunt complicate dar este nevoie să vezi cum funcționează pentru a înțelege pe deplin și pentru a lua decizii de utilizare. Dacă acum aș avea o clădire de birouri în proiect, neapărat mi-aș rezerva câteva zile de discuții și calcule. Investiție, recuperare mai bună, responsabilitate și actualitate tehnologică. Te-ai simți bine pe toate planurile. Plus că pentru o vreme ai fi printre singurii ce dețin clădiri deștepte care se adaptează singure la condițiile create. Poți să te mai gândești și la cât de ușor s-ar face depanările, pentru că de data aceasta cunoști și controlezi bine firele, senzorii și undele care aleargă prin pereții clădirii. Indiferent de cum mai merg lucrurile, investiția în tehnologie mixată cu cooperare duce fără discuție la succes. Doar să te prinzi la timp și să și faci ceva.

Mi-a plăcut demonstrația de la Barcelona. Deși e evident că așa trebuie procedat, sunt foarte curios să văd gradul de deschidere la cooperare din partea tuturor celor care ar putea fi implicați. Poate nu vor avea de ales. ■

cristian.lacraru@agora.ro

Eficiență prin comunicații

Creșterea eficienței prin folosirea optimă a comunicațiilor a constituit tema generală a celei de-a doua mese rotunde organizate de revista IT Trends. Comunicațiile în ansamblul lor sunt deja motorul principal de inovație tehnologică pe scara largă a societății, iar companiile nu pot face excepție de la această tendință. Diverse studii efectuate în ultimii ani arată că prin comunicații adecvate sau, dimpotrivă, mai puțin fericit alese, companiile pot cîștiga, prin economii semnificative aduse bugetului de cheltuieli, sau, din contră, pot pierde bani în măsură suficient de mare încât starea lor financiară să fie serios perturbată. Iar într-o perioadă de criză, astfel de perturbări se pot dovedi extrem de grave, uneori, din nefericire, fatale chiar.

Este și motivul pentru care la o astfel de masă rotundă, cu o tematică relativ generală, au fost prezenți toți actorii implicați în domeniu, de la producători de echipamente de comunicații, la integratori de sisteme și operatori telecom. Ideea de la care s-a plecat a fost foarte simplă: Cum își pot companiile eficientiza activitatea prin utilizarea mai judicioasă a comunicațiilor interne și externe?

Exemple în acest sens au fost date de diverse companii încă de la mijlocul anului trecut, când criza economică părea încă departe de România. De la renunțarea la deplasări cu scopul întâlnirilor de afaceri și înlocuirea lor prin sisteme de tele și video conferință, și până la folosirea mai intensă a accesului de la distanță pentru eliminarea cheltuielilor cu transportul angajaților, soluțiile moderne de comunicații par să ofere cu adevărat răspunsuri eficiente la problemele de optimizare a bugetelor. Cu o singură condiție: Existența unei infrastructuri adecvate. Este România pregătită pentru folosirea unor astfel de soluții? Din păcate, răspunsul pare a fi, încă, da și nu. Chiar dacă nu excelează, infrastructura există. Problema continuă să rezide însă în mentalități, mai ales din punct de vedere al celor responsabili de destinele companiilor. Aceasta este, de altfel, una din concluziile majore desprinse în urma acestei mese rotunde. Pentru alte concluzii, vă invităm să parcurgeți materialul care urmează.

Bogdan Marchidanu

Masa rotundă poate fi citită integral pe www.ittrends.ro

Invitați:

Sorin Baltag – Director General, GENESYS SYSTEMS RO
Lucian Bâlă – Sales Director, INES GROUP
Octavian Dicu – Director executiv, GSCorp Good Spirit
Daniel Durigo – General Manager Global Services Division, The Commercial Corporate Group - Business Segment, ROMTELECOM
Felix Enescu – Exp Executive Partner, GARTNER
Bogdan Mihalcea – Country Sales Manager, D-LINK
Sorin Pârlog – Pre-Sales & Solutions Manager, OMNILOGIC

Bogdan Marchidanu: *Cum se poziționează comunicațiile față de infrastructura IT din perspectiva eficientizării în afaceri?*

Daniel Durigo: Romtelecom încă de anul trecut din septembrie a dezvoltat un produs numit BlueBox care oferă exact ce spuneți dumneavoastră precum și filtrare a acestui trafic către site-uri de divertisment și așa mai departe. Este un produs pentru firmele mici și mijlocii, astfel încât să crească eficiența firmei prin această filtrare a traficului angajaților firmei. E vorba de niște cutii CISCO „managed" care, practic, le putem accesa remote în funcție de nevoile clientului pentru a filtra anumite URL-uri sau port-uri din rețeaua clientului. Credem că am fost primii care au intrat pe piață cu un astfel de produs standard. Totodată, suntem primii operatori din România care pentru segmentul business oferă la pachet cu conectivitate soluții antivirus complete.

Bogdan Marchidanu: *Dar cum simte Romtelecom atitudinea față de comunicații a companiilor într-o astfel de perioadă?*

Daniel Durigo: Normal că se modifică pentru că o să vină o perioadă de criză, dar noi estimăm o scădere a creșterii nevoilor clienților, nicidecum o recesiune. Noi suntem fericiți pentru piața de telecomunicații față de alte industrii cum ar fi auto sau imobiliar. S-ar putea să fie prematur să discutăm în perioada actuală despre o recesiune pe piața telecomunicațiilor.

Bogdan Marchidanu: *Scăderea creșterii este motivată de ce anume?*

Daniel Durigo: Este motivată, bineînțeles, de scăderea costurilor. Deci toți clienții au început să își reducă costurile...

Sorin Baltag: Aici pot să ajut eu pentru că suntem și client Romtelecom și știm că o prioritate pentru orice companie este acum să își reducă bugetul la nivelul cheltuielilor operaționale și aici intră și partea de telecom și este o constrângere pe care o observăm la toți. Se încearcă obținerea de mai mult de la operator cu aceeași sumă sau chiar să-și reducă banda sau nivelul de apeluri în rețeaua fixă pentru a se încadra în acest buget. Și se pare că ajută și disponibilizările pentru că scade numărul de oameni care consumă bandă din păcate. Dacă discutăm de tehnologii, sigur, fiecare dintre noi are câte o soluție pe care poate să o propună și eu vedeam puțin structurat pe 3 niveluri. Un nivel al bugetelor, deci presiunea departamentelor financiare care trebuie să aibă un cashflow decent în această perioadă și

Sorin Baltag

atunci încearcă să scadă de unde se poate. Ar fi un nivel operațional, acolo e vorba efectiv de organizarea companiei, de modul în care ea își gestionează sucursalele, oamenii care sunt mobili, cei care nu sunt mobili, deci să facă o reorganizare a proceselor astfel încât să vadă dacă e nevoie să consume atât de mult în comunicații, dacă poate să facă ceva mai eficient.

Și în final vine nivelul tehnologic unde, evident, sunt soluții multiple. Dar la toate cred că un lucru este comun, reducerea de costuri și chiar se pune problema reducerii costului de ownership și calcularea oricărei

Lucian Bâlă

investiții pentru amortizare cât mai rapidă. Eu vedeam structurată această discuție pe cele trei niveluri, bineînțeles, cu accentul pus pe ceea ce ne interesează pe noi, adică pe tehnologie.

Bogdan Marchidanu: *Eu aș vedea aici un paradox, pe care poate mi-l explicați dumneavoastră, adică într-o astfel de perioadă companiile ar trebui să investească în comunicație în loc să taie bugete.*

Felix Enescu: Firmele nu țin neapărat să reducă cantitatea de unități cumpărate, minute, megabiți și așa mai departe, dar categoric există presiunea în reducerea prețului unitar. Mi se pare că s-a pornit cumva pe dos legat de faptul că s-a vorbit de filtrarea de URL-uri supraveghere și așa mai departe. Aproape de fiecare dată când încercăm să rezolvăm tehnologic o problemă umană sau managerială soluțiile dau în cel mai bun caz rezultate mixte. Aș spune că înainte de a aplica o soluție tehnologică, trebuie rezolvate problemele de organizare. Aș spune brutal că, dacă oamenii au timp să se dea pe ProSport înseamnă că nu au încărcare, că nu sunt controlați, că nu li se dau task-uri și așa mai departe. Dacă ar avea încărcare nu ar mai avea timp pentru așa ceva. Răspunsul la întrebarea ta era: întotdeauna vor încerca să minimizeze costul unitar prin renegociere.

Bogdan Marchidanu: *Și cum răspund operatorii la așa ceva?*

Daniel Durigo: Prin soluții diverse. Normal că și noi avem presiunea asta și că trebuie să fim din ce în ce mai flexibili într-o astfel de perioadă.

Octavian Dicu: Sunt de acord cu acest punct de vedere că mai mult ar trebui să ne concetrăm pe eficientizarea comunicațiilor decât pe îngrădirea lor. Poate în acest sens companiile ar trebui să se focuseze pe acest punct de vedere. Eficientizarea presupune mobilitate și am putea să ne gândim la o soluție de remote office în care angajații nu sunt legați de un birou în aceea companie și angajatul ar putea să își execute sarcinile și îndatoririle de acasă sau din orice alt loc și astfel nu ar mai fi îngrădit de reguli și de proceduri, mai mult ar trebui să fie „constrâns" de opțiunea lui.

Sorin Baltag: Normal, în conjuncție cu angajatorul...

Bogdan Marchidanu: *Bun, angajatul e clar că are niște avantaje, cum îl convingeți pe angajator că aceste avantaje îi reduc total cost of ownership?*

Lucian Bâlă: Păi dacă voi ați avea biroul nu total aici, ați reduce cheltuielile, chirie, angarele și așa mai departe și oamenii ar presta de acasă cu un remote office. Depinde foarte mult de natura business-ului, dacă ai nevoie să îi strângi pe toți angajații la un loc. Sunt o grămadă de call center-uri care îți țin oamenii acasă și le forward-ează telefoanele către casă.

Sorin Baltag: Și venind pe domeniul ăsta, nu pot să mă abțin să nu spun de soluțiile Citrix care permit accesul remote al unui utilizator în rețelele de arie largă de pe orice

tip de terminal, poate să fie și telefon mobil, poate să fie și calculatorul de acasă, poate să fie inclusiv un 486, pentru că Citrix nu ține cont de hardware sau de sistemul de operare și el poate accesa toate aplicațiile de pe serverele companiei și cel mai important aspect este că totul se întâmplă folosind o bandă foarte îngustă. Adică cu maxim 25KB/s se poate obține acces la toată aplicația și despre asta, cum se spunea, e vorba în cazul utilizatorilor din call center. Pe lângă acest aspect, ar trebui și privit timpul pierdut în traficul nostru înebunitor.

Octavian Dicu: Soluții ar fi, eu mă refeream în principal la mobilitate. Cum este și soluția de la Aruba Networks, practic avem un headquarter unde avem un nor wireless iar soluția de remote acces este dată de un remote access point în care orice angajat, fie acasă, fie în deplasare, va avea acces la rețea printr-un canal VPN encriptat către headquarter. Și în plus va avea și acces pe voce, deci nu va fi nevoit să folosească rețeaua de telefonie din țara respectivă.

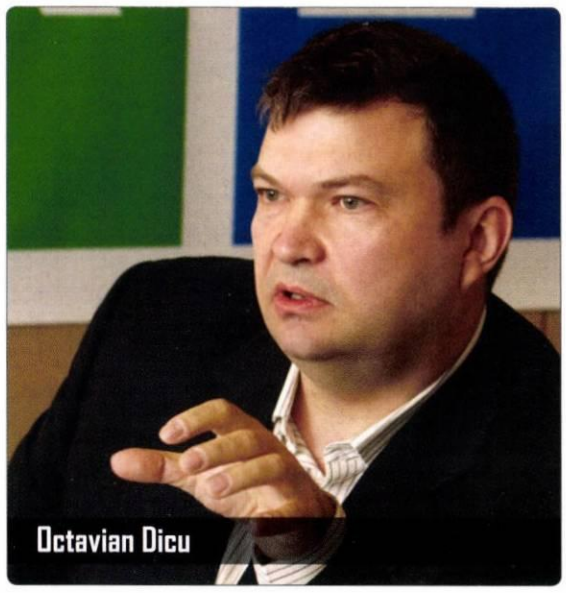
Bogdan Marchidanu: *Vorbim de atitudinea managerilor față de investiții. Nu ajungem într-un impas extrem de greu de surmontat?*

Octavian Dicu: Aici cred că este vorba mai mult de management. Eu nu mă refeream la constrângere din punct de vedere al managementului ci de oferire a altor oportunități pentru angajat

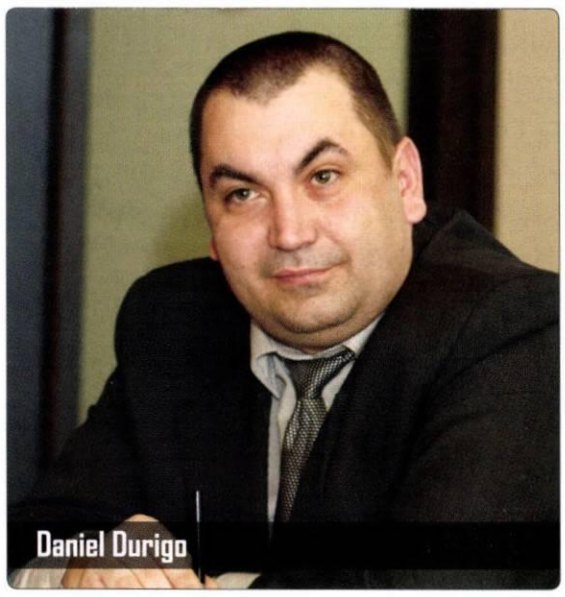
Bogdan Marchidanu: *De acord, dar până la urmă cel care ia decizia de investiție nu este angajatul.*

Sorin Baltag: Managerul trebuie să fie cel ce gândește această soluție și să obțină un beneficiu din treaba asta, evident. Nu angajatul vine să propună: „aș vrea să lucrez de acasă". Deci ține de companie. Ca și monitorizarea accesului la diferite site-uri. Există studii ale companiilor ce au limitat accesul la anumite site-uri și ale companiilor ce nu au limitat accesul. Și rezultatul este un fel de balans între eficiență și frustrare. Și angajații frustrați produc mai puțin. Deci, aici nu aș merge până la capăt cu ideea aceasta. Evident, trebuie oprit accesul aplicațiilor de tip torrent sau cele ce încarcă rețeaua companiei. Dar faptul că accesează din când în când un site pe care vrea să găsească o informație sau o rețea socială, este un lucru normal.

Bogdan Mihalcea: Din păcate, e o problemă a managerilor din ziua de astăzi. Angajații sunt oameni și mai trebuie să se mai relaxeze și ei din când în când. Problema


Octavian Dicu

se pune dacă această activitate afectează în mod negativ. E clar că nivelul operațional trebuie să fie ajutat cumva de nivelul tehnologic prin anumite instrumente. Evident că toți managerii încearcă să își controleze angajații, însă modul în care o fac creează


Daniel Durigo

acel confort sau disconfort și tocmai de aia noi, ca și vendor, oferim diverse soluții pentru a monitoriza activitatea angajaților. Evident, acest lucru trebuie să se întâmple cât mai discret pentru a nu creea disconfort. Acest lucru îi permite managerului să ia

Felix Enescu

anumite decizi atunci când angajatul depășește o anumită limită.

Felix Enescu: O singură observație apropos de termenul „discret". Discret nu înseamnă fără ca angajatul să știe. Sunt niște prevederi pe care probabil le cunoaștem cu toții, dar e bine să fie menționate. Oamenii trebuie să își dea acordul, trebuie să semneze niște hârtii în sensul ăsta. În niciun caz o firmă nu poate face acest lucru fără a-și informa angajații și fără ca ei să-și dea acordul.

Octavian Dicu: Aceste proceduri diferă de la companii la companii. Unele permit comunicația prin messenger de exemplu, altele nu. Sau poate diferi chiar de la țară la țară. În Dubai, de exemplu, se blochează voice over ip de la nivel de telecom. Plus că se blochează toate site-urile pornografice sau chiar politice

Bogdan Marchidanu: *Este o chestiune potrivită pentru România, având în vedere apetitul de comunicare al românilor?*

Bogdan Mihalcea: Un nivel de libertate trebuie să existe, dar nu trebuie depășită limita. Iar soluțiile tehnologice există pentru a putea controla accesul utilizatorului. Eu vorbesc din prisma vendorului, pentru că acolo se strâng toate firele și de acolo poate fi limitat accesul

Bogdan Marchidanu: *Tocmai că vorbiți din punct de vedere al vendorului, care ar fi metricile pe care le oferiți unui manager pentru a putea investi?*

Bogdan Mihalcea: Uzual se aplică metrici de genul: utilizatorul respectiv poate accesa între orele de lucru respectivele site-uri. De obicei nu am primit reguli foarte restrictive de la clienții noștri tocmai pentru că nu poți să îngrădești „pe față" chiar așa. Dar în mod sigur ni s-a cerut să se știe foarte clar ce s-a întâmplat, adică managerul să poată vedea dacă dorește un raport despre activitatea respectivului angajat.

Felix Enescu: Lucruri pe care le-am văzut folosite cu succes sunt rapoarte uneori publice de tipul top 5 care au stat cel mai mult pe non-business sites. Sau cei care au făcut cel mai mare trafic. Este incredibil de eficient. Dacă oamenii se știu monitorizați, își schimbă comportamentul și până la urmă tind să uite. Dar în momentul în care aceste topuri se publică, își readuc aminte și se autocorectează.

Sorin Baltag: Ce aș vrea să mai adaug aici, pentru că acum ne concentrăm foarte mult pe accesul la internet. Făcând așa o analiză, ne uităm la costuri și vedem că cele

mai multe costuri vin din zona de voce, atât partea fixă cât și partea GSM. Deci, nu pot spune că pe noi ne afectează foarte mult partea de date. Și sunt foarte multe companii care cheltuiesc foarte mult pe partea de voce, chiar mai mult decât pe internet. Și problema se pune asupra mutării a unei părți cât mai mari din voce pe cea de date.

Bogdan Marchidanu: *Care ar fi totuși pragul de rentabilitate pentru adoptarea unei soluții voice over internet în companii?*

Felix Enescu: Hai să răspund eu foarte pe scurt, din fosta mea experiență ca și client. Dacă discutăm de o companie care are o infrastructură existentă, este practic imposibil să justifice înlocuirea infrastructurii de telefonie internă existentă strict din considerente de costuri. În momentul în care discutăm de o locație nouă sau de o infrastructură nouă, merită aproape 100% pentru că prețurile încep să devină cam aceleași la telefonia clasică versus o centrală IP care este capabilă de toate facilitățile. În momentul în care clientul are astfel de centrale, i se deschid nenumărate posibilități. Poate să își facă mult mai ușor interconectări directe cu operatorii.

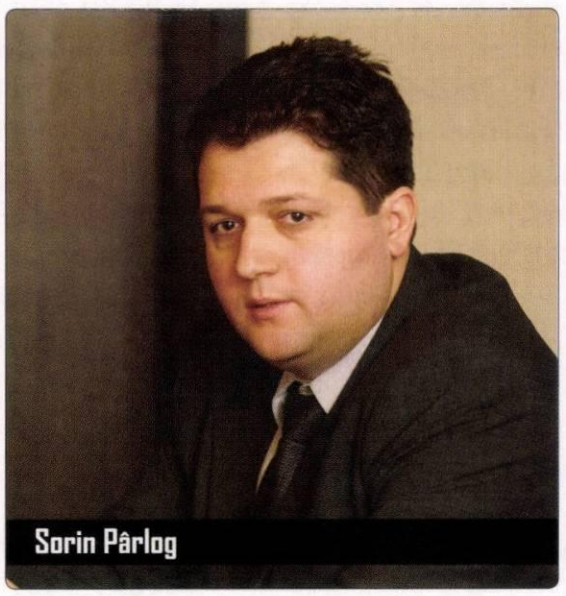
Bogdan Mihalcea: Eu aș putea da un simplu exemplu, un client mai mare de al meu. Tot așa, era vorba de locații noi și se punea problema „să montăm o centrală IP performantă sau nu". Și una din datele problemei este, evident, existența angajaților mobili. Și s-a făcut o comparație între costul cetralei care se ridică la 40000 euro plus terminale plus instalare sau un abonament de la un operator mobil care oferea foarte avantajos convorbirea între angajații care erau și mobili și s-a ajuns la concluzia că e mult mai avantajos un operator mobil.

Bogdan Marchidanu: *Ar fi o soluție adoptarea de soluții mixte. Ca furnizori, ca vendori poate în colaborare cu operatorii, cum îi ajutați pe acești clienți ca să își satisfacă această nevoie?*

Sorin Pârlog: Multe companii oferă noțiunea de managed services. Și companiile beneficiare nu sunt nevoite să își achiziționeze propriile calculatoare, propriile servere sau echipamente de comunicații. Și când se duce într-o nouă locație ia de la un integrator toată partea de infrastructură, partea de operare este făcută de integrator. Deci pur și simplu la fiecare livrare a locației nu trebuie să schimbe sau să aducă un surplus de echipamente.

Bogdan Mihalcea

Sorin Baltag: Noi am avut, spre exemplu, depozitul nostru în Dimitrie Pompei, Pipera și l-am mutat în afara Bucureștiului pe A1 și am avut la început foarte mari presiuni din partea reseller-ilor care pierdeau prea mult timp până acolo. Așa am luat decizia


Sorin Pârlog

să facem noi toate livrările în București. Dar dacă am pune echipa de vânzări ar fi dezastru pentru că angajați vor acces la metrou, să aibă locuri de întâlnire aproape. Deci, ne putem gândi la fabrici pe care să le punem în afara Bucureștiului, sau depozite, dar departamentele de servicii sunt aproape imposibil de mutat în afară.

Bogdan Marchidanu: *Cu cât v-au crescut costurile ca vendor în urma acestei măsuri față de cum era înainte?*

Sorin Baltag: Dacă ne referim strict la partea de logistică, depozitul actual este mult mai mare și chiria este și ea mai mare. Deciza a fost naturală, pentru că, în primul rând, nu mai era loc și în al doilea rând nu mai aveam acces cu camioanu sau tiruri care să vină în zona noastră. Și singurele costuri suplimentare au venit datorită dimensiunii depozitului pe care l-am amenajat și am încercat să minimizăm costurile exact pe partea de comunicații. Deci tot ce se lucrează acolo, se lucrează pe serverele deja existente.

Romulus Maier: *Romtelecom nu vede o scădere, ci vede o scădere a creșterii. Întreb celelalte companii cum văd 2009?*

Sorin Pârlog: Depinde foarte mult de segment. Ne adresăm în principal în zona de enterprise, telecom, public unde știți și dumneavoastră că sunt foarte multe proiecte care au fost înghețate și nu numai și pe câteva dintre ele le-am câștigat împreună cu Romtelecom. Pe zona de enterprise, în special banking, am observat că sunt foarte multe intenții și în majoritatea cazurilor bugetele nu au suferit modificări foarte mari, însă clienții încearcă să testeze înainte de a alege o soluție, ceea ce în trecut nu se întâmpla.

Lucian Bâlă: Cred că una din chestiile care nu ni se întâmplă numai nouă este să constatăm scăderea disciplinei financiare, indiferent sub ce pretexte, termenele de plată și ritmicitatea plăților se deteriorează.

Sorin Baltag: Va trebui să vorbesc despre ambele companii din grup pentru că sunt două direcții complet diferite și le-am luat în calcul. În activitatea de distribuție, e clar că am luat în calcul scăderea puternică a zonei de retail și încercăm să compensăm prin zona SMP, să zicem, deci resell-erii care vând către companiile mici și mijlocii bazate și ele pe diverse investiții pe care le fac sau fonduri structurale. Deci e posibil ca în distribuție multe companii să înregistreze o scădere. Noi încercăm să ne menținem la același buget ca anul trecut. Iar în partea de soluții, acolo unde mergem mai mult pe servicii, am observat că deocamdată aceste bugete de servicii ale companiilor mari și medii cu care lucrăm se păstrează. Deci credem că nu vom fi atât de afectați pe partea de servicii. Sigur, va scădea distribuția de PC-uri, notebook-uri, dar va crește segmentul de virtualizare, de storage și în mod sigur acolo se vor face investiții.

Bogdan Marchidanu: *Ați simțit deja, ca vendori, la clienți accesarea acestor fonduri structurale în comunicații sau în infrastructură IT?*

Daniel Durigo: Din păcate, au venit fondurile la noi în piață și nu e nimeni educat. Deci asta a fost experiena noastră pe partea de fonduri. Ne dorim ca guvernul sau organizațiile abilitate să continue această campanie cu împingerea proiectelor către fonduri europene. ■

Lenovo W700

Atunci când vorbești de laptop-uri pentru aplicații grafice, imediat apare în scenă numele Apple. Sistemele produse de compania americană au fost alegerea firească pentru cei mai mulți fotografi sau ingineri. De ceva vreme însă, lucrurile au început să se schimbe. Au apărut pe piață notebook-uri ce pot să satisfacă cerințe din cele mai diverse, însă, parcă niciunul nu a spart tiparul. Lenovo a reușit să facă acest lucru. A lansat la finele anului trecut W700, un adevărat monstru de 3,76kg. Cu siguranță că Lenovo W700 nu este accesibil oricui. Prețul de achiziție în configurație standard depășește pragul de 3000$. Este adresat graficienilor profesioniști și inginerilor ce proiectează schițe în programe CAD. Asta pentru că, notebook-ul integrează o tabletă digitală creată de WACOM. Din punct de vedere al design-ului, notebook-ul nu atrage privirea, dar nici nu are de ce, pentru că, este de evitat să faci foarte multe drumuri cu el. Greutatea mare nu este deloc de neglijat, pragul de 4kg fiind destul de aproape. Cât despre dimensiunile fizice, este aproape imposibil să îl așezi pe măsuța de la fast food. Probleme vei avea inclusiv în găsirea unei genți de laptop. Plus că nu este indicat să folosești notebook-ul pe picioare, dacă lucrezi din pat. Așa că, noțiunea de portabilitate este relativă. Totul trebuie privit prin prisma faptului că este până la urmă un desktop replacement, ce merită doar în cazuri excepționale să îl iei cu tine la întâlniri. Tastele sunt clasice. Practic, dacă facem o comparație directă cu cele de pe un X31 de acum 4-5 ani nu vom găsi mari diferențe.

Să trecem acum la ecran. Lenovo nu ne-a obișnuit cu LCD-uri de 17", dar era normal ca acest notebook să aibă un LCD ieșit puțin din tipare. Astfel, cu o rezoluție de 1920x1200, WUXGA, și o luminozitate de 400 cd/m2, pot spune că Lenovo va reuși destul de ușor să își creeze un nume și pe acest segment de piață. Mai mult, există posibilitatea de a calibra monitorul, pentru a fi sigur că ce vezi pe ecran vei vedea și pe output. Gamutul de culoare acoperă 72% din spațiul RGB. Puterea de lucru este datorată procesorului Q9300, adică cel mai ieftin dintre quad core-uri. În aceste condiții este extrem de greu să găsești un program care să nu ruleze la capacitate maximă. Așa cum ne puteam aștepta, placa video este o nVidia Quadro FX 3700M, fiind nevoie de o accelerare 3D mare, nu de putere pentru jocuri, aceasta oferind nu mai puțin de 1GB memorie GDDR3. ■

Stick-uri wireless

Fie că ai un notebook cu placa Wireless defectă, fie că pur și simplu te-ai săturat să pierzi semnalul cu router-ul aflat la mai puțin de cinci metri de tine, primele două produse de la Linksys reprezintă o soluție viabilă, fără doar și poate. Primul stick, USB300N, este un adaptor Wireless ce folosește cea mai nouă tehnologie Wireless, draft n, 802.11n. Așa că, dacă îți mai iei și un router care să integreze această tehnologie nu vei avea probleme legate de calitatea semnalului nici dacă te muți la vecini pentru câteva seri. Dacă nu, este bine de precizat încă o dată, cu toate că a trecut ceva vreme de la lansarea tehnologiei, că draft n este compatibil cu versiunile anterioare, așa că nu vei avea niciun fel de probleme în conectarea la routere mai vechi, Wireless G sau B.

Cel de-al doilea produs, Linksys WUSB 100, este adresat utilizatorilor ce nu au buget foarte mare de investit într-un asemenea echipament. Semnalul captat pe durata testelor a fost excelent, fiind de precizat faptul că, pentru a se obține cea mai bună performanță este recomandată folosirea acestui stick Wireless în corelare cu un router ce face parte din gama de produse rangePlus. Semnalul bun captat a fost posibil datorită prezenței mai multor antene de captare a semnalului. ■

Soluție completă marca Linksys

Fie că este vorba de supravegherea copiilor, fie a bunurilor, noua cameră audio/video, Wireless WVC54GCA, de la Linksys se descurcă de minune. Are integrat un server web ce permite conectarea la rețea, fără să fie necesar un calculator, putând astfel fi poziționată oriunde în casă. Singurul de care ai nevoie este un router care să îți partajeze Internetul. Conform producătorului, camera de supraveghere suportă protocoalele de securitate WEP-64, WEP-128, WPA și WPA2. Configurarea pentru fiecare dintre ele nu durează mai mult de 2-3 minute, fie că rulezi wizard-ul fie că accesezi meniul de configurare manuală. Setările de securitate sunt multiple, însă de departe cea mai interesantă este posibilitatea de a primi un email de atenționare de oricâte ori în raza de acțiune predefinită este detectată mișcare. Este de precizat că nu este recomandat să folosiți această camera în afara clădirilor. ■

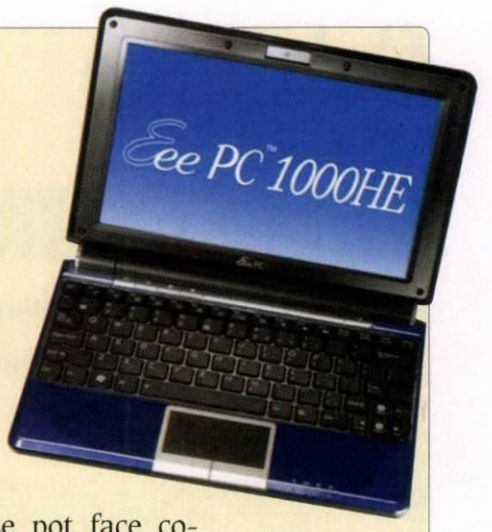
Viitor rege al performanței

Toshiba a ținut o demonstrație în care subiectul principal a fost TG01, telefon pe care urmează să îl lanseze și ce are la baza chipsetul SnapDragon de la Qualcomm. Cu ocazia lansării Windows Mobile 6.1 din Londra, Toshiba a trezit curiozitatea tuturor cu TG01, ce are touchscreen-ul cu o diagonală de 9,9mm. Toshiba TG01 este mai subțire decât iPhone 3G(12,3mm) sau Touch HD(12mm), dar față de acestea două folosește un ecran touch similar cu cel al lui Blackberry Storm. Acest lucru ar putea stârni multe critici pe viitor, pentru că este un tip de ecran inferior celui folosit pentru iPhone. Printre alte caracteristici se numără și camera de 3,2 Megapixeli, HSDPA, WiFi și Bluetooth. Ar fi foarte util dacă Toshiba ar reuși să includă și un port TV-out, pentru că până la urmă este foarte utilă această caracteristică și din păcate cam ignorată de producătorii de telefoane. Folosind chipset-ul Snapdragon ce rulează la 1GHz, TG01 devine cel mai rapid (în termeni de megaherzi) telefon din lume, făcându-l să ajungă pe locul 2, cu tot cu cei 800MHz ai săi. Chipset-ul de la Qualcomm este bazat pe o arhitectură ARM și integrează atât procesorul, cât și cipul grafic plus rețelistică 3G.

Nu a fost făcut un anunț oficial cu privire la data lansării, dar în mod sigur va stârni interes mai ales pentru partea multimedia. ■

Pagini realizate de
Andrei Bunea și Octavian Fulger

9,5 ore



Deja se pot face comenzi pe Internet pentru noul notebook Eee PC 1000HE de la Asus. Principalul avantaj pe care acesta îl aduce față de versiunile precedente este o durată de viață a bateriei de până la 9,5 ore. Evident, această durată este teoretică. Pe lângă noua baterie, Asus a folosit și cel mai nou procesor pentru nootbook-uri de la Intel. Bateria, despre care ziceam că ține teoretic 9,5 ore, este una de 6 celule și face parte din seria „Super Hybrid Engine". Procesorul folosit este Intel Atom N280, ce are un consum de aproximativ 2,5W. Notebook-ul va veni echipat cu un ecran de 10", 1 GB de memorie RAN și un hard disk de 160GB. Partea bună este că greutatea lui va rămâne mică, însă nu la fel ca la modelele precedente. De data aceasta se ajunge la 1,45 Kg. Accesul la rețelele wireless nu va fi limitat de nimic, deoarece placa de rețea este capabilă să comunice atât cu access point-uri 802.11b/g cât și 802.11n. Sistemul de operare de care va fi însoțit laptop-ul este Windows XP.
Prețul pe site-ul Asus este 399$ ■

Oak Cask Malbec 2006

Mai bun ca Maradona

Trapiche, aflat în provincia Mendoza, Argentina, este un binecunoscut producător de vin și cea mai exportată marcă de vin a Argentinei. Încă de la început, din sec. al XIX-lea, a fost dedicat producerii de vinuri de o calitate superioară.

Gama Trapiche Oak Cask este produsă din struguri provenind de la poalele Munților Anzi, unde combinația de altitudine și soare produce fructe concentrate, aromate. Maturarea în baricuri de stejar adaugă finețe, armonie și complexitate.

Soiul de struguri Malbec este un vin corpolent având o culoare intensă, prezintă arome de mure și prune, combinate cu note afumate provenind din maturarea în stejar. Îl recomandăm cu carne la grătar, brânzeturi sau paste cu sosuri roșii. ■

Calendar

Februarie

Jo 26 IT TRENDS Masă Rotundă - Soluții pentru administrarea afacerilor

Martie

Mi 04 IT TRENDS 3/2009

Mi 11 Agora Technology Conferences Backup & Restore

Ma 17 SolePAD Constanța (Constanța + Tulcea)

Mi 18 IT TRENDS 4/2009

Jo 19 SolePAD Galați (Galați + Brăila)

Mi 25 Agora Technology Conferences Unified Communications

Jo 26 IT TRENDS Masă Rotundă - Open Source: între gratuitate și calitate

Aprilie

Mi 01 IT TRENDS 5/2009

Mi 08 Agora Technology Conferences Business Intelligence/ Data Mining

Ma 14 SolePAD Craiova (Dolj + Olt)

Mi 15 IT TRENDS 6/2009

Jo 16 SolePAD Dr. Turnu-Severin (Mehedinți + Gorj)

Jo 23 Agora Technology Conferences Virtualizare

Mi 29 IT TRENDS 7/2009

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru
nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București
040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285
ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – business editor bogdan.marchidanu@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor elena.lita@agora.ro
Cristian Faur – editor cristian.faur@agora.ro
Monica Muscă – editor monica.musca@agora.ro
Octavian Fulger – editor octavian.fulger@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu mircea.sarbu@intraweb.ro
Cristian Lăcraru cristian.lacraru@agora.ro
Constantin Teodorescu brailateo@gmail.com

ABONAMENTE: abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu mihai.bucuroiu@agora.ro
Daniel Dan daniel.dan@agora.ro
Costin Pecingină costin.pecingina@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766
Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

TIPAR: ARTPRINT
Str. Sulina 26, sector 4,
București
Tel./Fax: 021-337.01.43

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Editor al publicațiilor:
„IT TRENDS" și „Channel REPORT"

Director GENERAL:
Romulus Maier romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop adrian.pop@agora.ro

MARKETING:
Isabelle Bey isabelle.bey@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier ingrid.maier@agora.ro

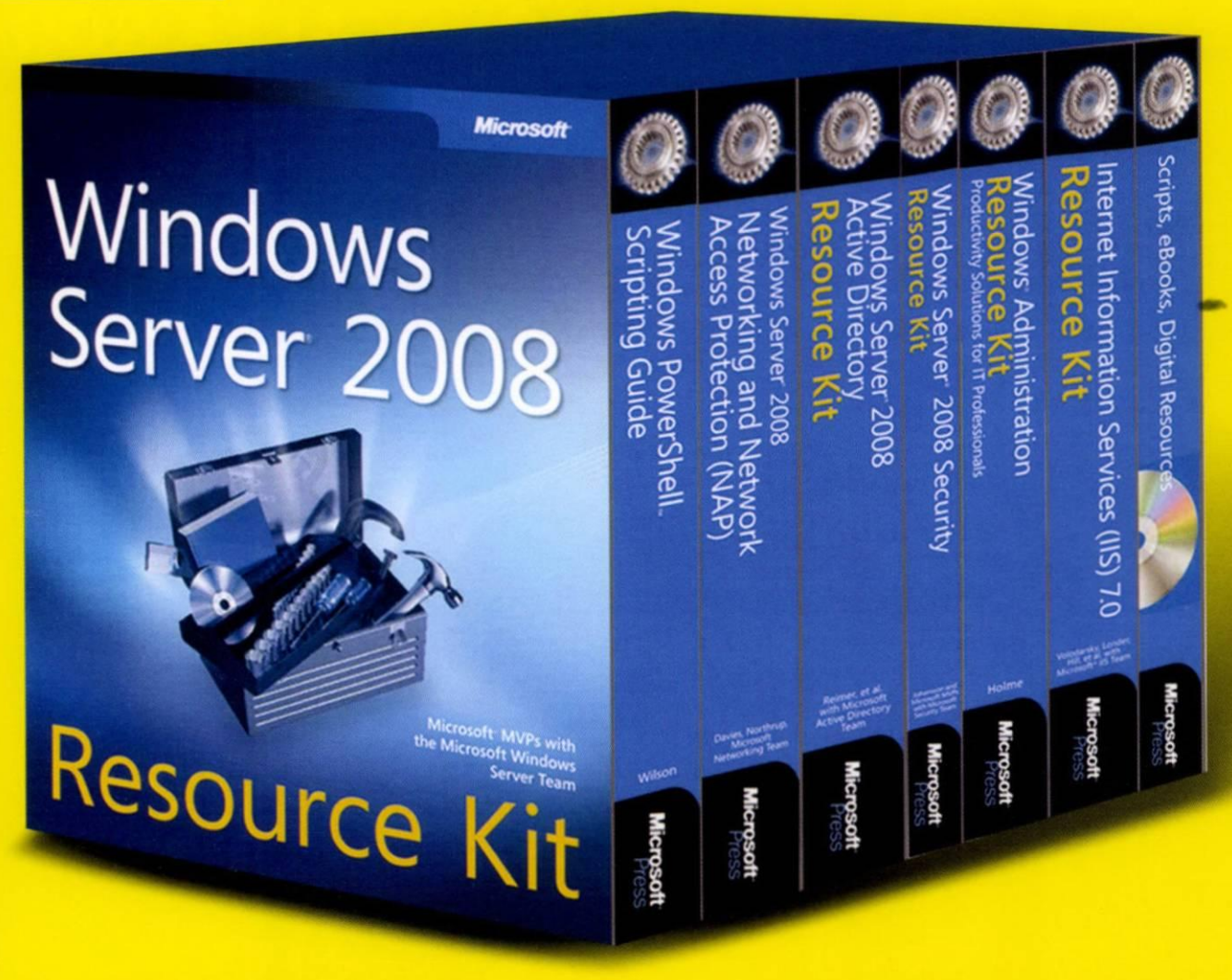
CONTABILITATE:
Ilona Pap ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA.
Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

Windows Server 2008 Resource Kit

ISBN: 0735623619

Microsoft® Press în România prin Byblos



Pachetul de Windows Server 2008 Resource Kit conține următoarele șase cărți:

Internet Information Services (IIS) 7.0 Resource Kit ISBN: 0735624410
Microsoft Windows Administration Resource Kit: Productivity Solutions for IT Professionals ISBN:0735624313
Microsoft Windows Server 2008 Security Resource Kit ISBN:0735625042
Windows Server 2008 Active Directory Resource Kit ISBN: 0735625158
Windows Server 2008 Networking and Network Access Protection (Nap) ISBN:0735624224
Windows Powershell Scripting Guide ISBN:0735622795

Comandă acum și ai o reducere de 10%!

Învață mai mult, câștigă mai mult!

BYBLOS

Librărie:
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan *Tel.: 031-710.22.59 * 0721.927499
Byblos srl, tel.: 021-330.92.81, fax: 021-330.92.85
www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos .ro, bvoinea@byblos.ro

EATON
Powering Business Worldwide

ACCEPTĂ PROVOCAREA NOII GAME DE UPS-URI EATON 5130!

1250 VA – 3000 VA
Tower/Rackmount

Designul versatil face din noul UPS Eaton 5130 unul dintre cele mai flexibile modele existente. Cu un factor de putere pe ieşire de 0.9, sistemul oferă un plus de putere activă într-un spaţiu de numai 2 U pentru a susţine mai multe echipamente IT decât UPS-urile din aceeaşi clasă.

EATON 5130

• Topologie line-interactive • Baterii hot-swappable • Funcţia de segmentare a consumatorilor • Sistem avansat de management al bateriilor ABM™ • Posibilitatea de extindere a timpului de back-up • Port comunicaţie RS232 & USB • Software management

GENESYS
Value-added Distribution
Let's Grow Together!

Pentru informaţii suplimentare şi comenzi contactaţi ***GENESYS DISTRIBUŢIE*** prin e-mail la sales@genesys.ro sau telefonic la 0327 187 800, 021 242 05 42. ***GENESYS DISTRIBUŢIE*** este distribuitor autorizat Eaton şi oferă o gamă completă de servicii în perioada de garanţie şi postgaranţie.

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 3 - Martie 2009

EVENIMENT

CeBIT – Webciety

Pag. 02

DOSAR

Backup & Recovery

Backup pentru continuitate

Pag. 28

MASA ROTUNDĂ

Eficiența gestionării proceselor prin IT

Pag. 36

STIL

Macbook

Și pentru imagine

Pag. 40

Bogdan Mihăilescu

Președintele Agenției pentru Serviciile Societății Informaționale (ASSI)

„Funcționăm ca orice companie care prestează servicii, iar valoarea acestor servicii este reglementată prin legislație"

Pag. 20-21

Tehnologia Wireless N

DIR-855
D-Link Quadband Wireless N Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless
- 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
- 802.11a, n draft 2.0 5GHz

Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Afișaj LCD pentru o mai ușoară monitorizare a rețelei
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-655
D-Link Wireless N Gigabit Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-615
D-Link Wireless N Home Router

4 + 1 porturi Fast Ethernet 10/100
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
Engine QoS
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

Produsul Anului 2007 categoria rutere wireless CHIP Computer & Communications

www.dlink.ro

*** D-Link garantează compatibilitatea cu 802.11N prin upgrade de firmware o dată cu ratificarea standardului.**

WIRELESS by D-Link N

D-Link®
Building Networks for People

Care pe care

Dan Iancu, redactor șef

Perioada de criză începe cu tăiatul. Te și întrebi de ce înainte de cataclism directorii școliți prin cele școli furnizoare de diplome nu s-au gândit că multe lucruri sunt inutile, iar prosperitatea ține și de cheltuielile făcute cu cap. Dintr-o dată vezi în jurul tău că există bogate surse de economii, care nu-ți veneau în minte că te poți debarasa de ele. Mai hazliu este când se sare calul și teama de a cheltui transformă firma respectivă într-un arici gata fosilizat.

Bocetele se țin lanț, iar contradicțiile de asemenea. Normalitatea ar fi însemnat gospodărirea cu chibzuință. În acest caz existau variate posibilități de a găsi alte căi de a-ți mări numărul surselor de venit. Din păcate, intrați în panică, șefii susamintiți doar taie blocând proiecte până acum ceva vreme perfect fezabile și interesante. Nimeni nu vrea să riște nimic. Toți așteaptă. Ce? Pesemne primăvara, deși a venit cu babe și moși, mărțișoare și ghiocei etc.

Așteptam de la multă lume o efervescență a ideilor. Nici pe departe. Nu numai că sunt ascunși în casă, dar nici nu îndrăznesc să ia în calcul unele lucruri noi. Situația nu e românească, e globalizată. Nu vreau să îmi spună cineva cum că doar aici s-a vărsat carul cu proști și disperați. Am exemple de la case mai mari, unele chiar foarte mari. Deciziile cu tăiatul cu orice preț au și urmări hilare generând risul nervos al angajaților în mârâitul penibil al celor ce au luat decizii anapoda. De exemplu, o mare bancă s-a apucat să dea cazuri cum că nu se mai fac ore suplimentare, pentru că se plătesc, și nu mai fac angajări. Surprinzător pentru această perioadă, volumul de muncă e mult mai mare. Acolo se lucrează constant, nu cum se practică pe aici. Urmarea e evidentă. Cozile de așteptare în procesarea operațiunilor au crescut. Clienții sunt nemulțumiți și unii vor să plece. O nouă decizie anunță că se vor plăti orele suplimentare, dar doar cele făcute în pauza de prânz. Mă rog, va mai dura câteva săptămâni până când se vor da jos de pe cracă total. Ce-au rezolvat? Nu „nimic", nici pe de parte. Au pierdut și vor mai pierde colateral din cauza deciziilor proaste și a încetinelii cu care nu realizează tâmpenia.

Cine nu se modernizează riscă prăbușirea, pentru că foarte mulți vor fi puși în situația de a da răspunsuri rapide, precise și excepționale.

Dacă stăm și ne gândim, realizăm că această criză a început de vreo jumătate de an, timp în care unii s-au crezut scutiți, iar alții nu și-au găsit timp pentru o reacție promptă. Așteptam o evidentă creștere în promovarea soluțiilor inovative. Ar fi fost normal ca atunci când primele semne își arătau toată hidoșenia să înceapă căutatul eficientizării la sânge. Cum se poate face acest lucru cel mai bine? Cu ajutorul unor soluții ce integrează o doză masivă de TIC. Jumătățile de măsură nu mai au ce căuta, fără a provoca pierderi masive, iar stagnarea nu duce decât la colaps. În momentul de față, cine nu se modernizează riscă prăbușirea, pentru că foarte mulți vor fi puși în situația de a da răspunsuri rapide, precise și excepționale. Fluxul de informații, prelucrarea acestora și accesul imediat sunt absolut necesare într-o piață cu turbulențe mult mai mari și în care dacă nu te-ai mișcat suficient de repede cu o marfă de înaltă calitate ai toate șansele să crăpi de foame. Nimeni nu te va ierta, pentru că volumul banilor existenți e mult mai mic și foamea mult mai mare.

Partea bună a lucrurilor este aceea că vom asista la retehnologizări spectaculoase și la posibile revoluții. Omul lucrează mult mai puternic în condiții de stres și acest lucru se va simți din plin. Beneficiarii vor fi cei care s-au dovedit maturi în deciziile luate și care nu au sărit cu barda când se putea folosi bisturiul. E momentul propice pentru îndrăzneți și vizionari. Bunînțeles, nu vizionarii de tarabă, pentru care soluția e mai mult pe hârtie și în declarațiile de presă, ci aceia care vor întrezări necesitățile particulare ale acestei piețe și vor găsi rezolvări simple, cu costuri argumentat scăzute și apariții rapide. Suntem într-o eră când pentru o firmă nu mai este de ajuns doar să achiziționeze câteva cutii. Vrem siguranța datelor. Vrem accesul rapid la ele și vrem prelucrări performante care să lase omului mai mult timp pentru creație. Aici trebuie pus accentul în viitorul imediat. Rutina trebuie să cuprindă alte paliere și să includă părți decizionale fără arborescență de risc. Cu cât urci mai sus în ierarhii timpul e mai scump și trebuie folosit mult mai bine. Deciziile importante nu se iau pe colțul mesei, fără o documentare vastă și sintetică. O parte din escaladarea acestei crize e și panica. Ea a blocat funcțiile imaginative și creatoare printr-un val de cereri mărunte, care ar fi trebuit să fie soluționate mult mai jos în ierarhii. În mod normal o soluție TIC modernă trebuie să găsească nivelul ideal pentru orice tip de cerere și să ofere toată gama de servicii necesare pentru fiecare palier în parte. ■

dan.iancu@agora.ro

Webciety

de ***Cristian Faur***

Participanții la această ediție a CeBIT s-au remarcat printr-un lucru pe care l-au avut în comun: optimismul. În ciuda condițiilor economice destul de potrivnice, companiile s-au dus acolo să facă afaceri. Nimeni nu a vrut să bată recorduri, așa cum spunea și Ernst Raue, membru în Managing Board la Deutsche Messe, organizația care găzduiește anual expoziția din Germania. Dar cu siguranță cei prezenți doreau să facă afaceri și mulți și-au pus speranțe în acest eveniment. Un total de 4300 de expozanți din 69 de țări așteptau publicul și companiile interesate la standurile lor.

CeBIT a fost anul acesta un eveniment B2B. În timp ce partea dedicată consumatorilor a fost mai degrabă în plan secund, accentul a fost pus pe soluții și aplicații. De altfel, și majoritatea evenimentelor din cadrul târgului au fost dedicate mai mult factorilor de decizie și managerilor de IT. Conștienți de faptul că foarte multe organizații își trimit managerii de IT anual la evenimentul din Germania, organizatorii și-au concentrat atenția asupra acestora.

Termenul discutat cel mai mult la această ediție a expoziției a fost „webciety" – societatea Web. De altfel, această noțiune și cele ce țin de ea s-au bucurat de propriul pavilion în complexul de la Hanovra în această primăvară. Ceea ce era cunoscut drept Green IT Village la ediția 2008 a CeBIT a devenit anul acesta Green IT World. Printre inovațiile prezente aici s-au numărat calculatoare desktop compacte și economice. Dar cele mai importante soluții „verzi" și cele care au captat atenția multora au fost cele soft.

Sănătatea, securitatea, cercetarea, administrația publică, mobilitatea și soluțiile de navigație au avut și ele propriile standuri în care publicul și reprezentanții companiilor, ai autorităților și ai presei au putut vedea ce soluții high-tech sunt disponibile acum în fiecare domeniu și chiar o parte din ceea ce ne rezervă viitorul. ■

G Data la CeBIT

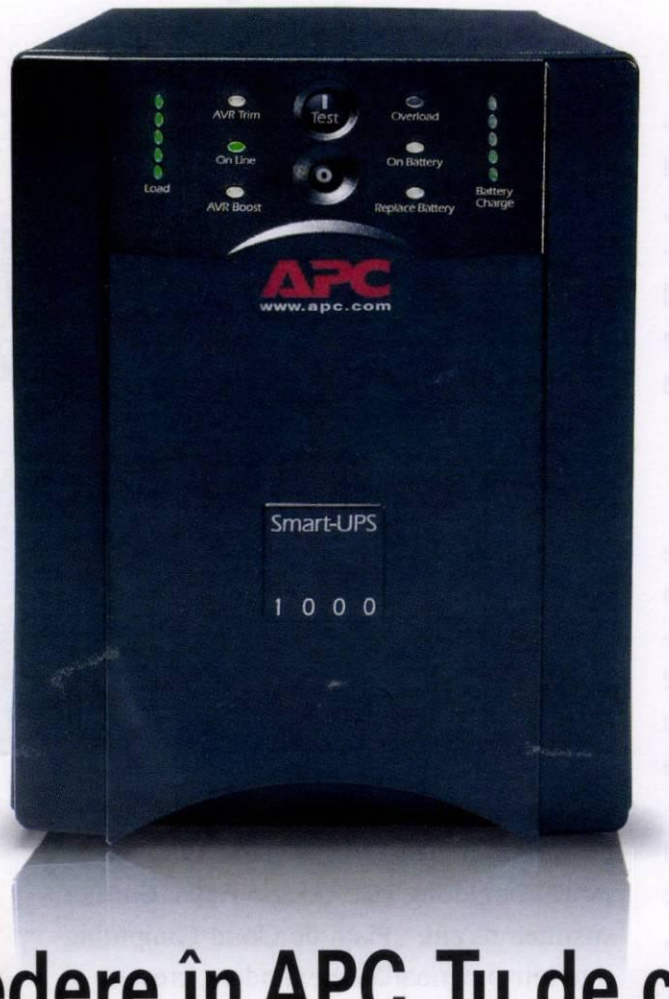
Securitatea s-a bucurat de o atenție specială și la această ediție a CeBIT. Odată cu schimbările din comportamentul consumatorilor, a acceptării și utilizării de către ei a cloud computing-ului și a rețelelor sociale, pericolele s-au schimbat și au apărut și altele noi. Acum, riscul pentru calculatoare și rețele de a cădea victime unor procedee tip „drive-by download" este mai mare ca niciodată. De asemenea, folosirea pe scară tot mai largă a mediilor de stocare portabile și a dispozitivelor mobile în general transformă și controlul accesului în rețea într-un domeniu de interes prioritar. Companiile de securitate software trebuie să se adapteze la aceste provocări și marea majoritate o fac. Cel puțin cele prezente la Hanovra, pentru că o serie de jucatori importanți în această piață nu și-au inclus evenimentul în agendă. Cel puțin, nu ca expozanți.

Dintre companiile de securitate prezente, s-a remarcat compania germană G Data, care dezvoltă și vinde o suită de securitate completă și pentru utilizatori, și pentru business a cărei primă variantă a fost lansată acum 20 de ani, ajunsă la versiunea 10. Pentru cei de la G Data, în viziunea Dr. Dirk Hochstrate, Board Member in G Gata Software AG, „CeBIT este cea mai importantă expoziție a anului și oferă G Data platforma ideală pentru a se întâlni și a vorbi cu clienții. CeBIT rămâne locomotiva întregii industrii.

Softul german are o prezență solidă pe piețe mature din Europa, dar și din Japonia și alte țări din Asia și, începând de anul acesta, va fi prezent și pe piața românească, drept urmare a unui contract de distribuție exclusivă dintre reprezentanții companiei din Bochum și cei al companiei românești IT Sistem Services.

Managerul general al companiei, domnul Tudor Lemnaru, ne-a declarat că produsul va fi lansat oficial în curând, va fi distribuit în România prin reselleri atât în varianta pentru consumer, cât și în cea business și se va bucura de un suport puternic din partea partenerilor germani, urmând a fi promovat în perioada următoare prin cele mai diverse medii, beneficiind inclusiv de propriul stand la Cerf 2009, unde vizitatorii și reprezentanții organizațiilor interesate vor putea afla mai multe despre el. ■

30 de milioane de utilizatori de computer nu au încredere în rețeaua electrică.



APC **Smart-UPS® 1000** oferă protecția alimentării electrice și back-up folosind acumulatori în timpul întreruperilor de curent.

Dar au încredere în APC. Tu de ce n-ai avea?

Gândiți-vă la toate lucrurile pentru care **vă bazați pe computerul dvs.:** fișiere personale și de afaceri, informații financiare, acces la Internet, videoclipuri, fotografii, muzică și multe altele. Din ce în ce mai mult, computerele au devenit mijloacele prin care ne organizăm viața. Și din ce în ce mai mulți oameni se bazează pe APC pentru a le proteja datele mai mult decât pe oricare altă marcă de surse de tensiune neîntreruptibile (UPS).

De ce este **APC cea mai vândută soluție de electroalimentare pe plan mondial?** De 20 de ani suntem pionieri în tehnologii de electroalimentare protejată. Fiabilitatea recunoscută a echipamentelor APC vă permite **să vă salvați datele, să vă protejați echipamentele hardware și să preveniți perioadele de nefuncționare.** De asemenea, vă protejează împotriva problemelor rețelei publice de alimentare care devine din ce în ce mai nesigură cu fiecare zi care trece.

Astăzi, **căderile de tensiune au devenit o realitate zilnică** în lumea afacerilor din România, iar companiile locale trebuie să ia acest lucru în considerare când își planifică continuitatea afacerilor. Acest lucru înseamnă că oamenii care se bazează pe computerele lor se confruntă permanent cu nesiguranța alimentării electrice, ceea ce face ca protecția APC să fie și mai importantă.

APC are o linie completă de soluții de protecție care să se potrivească oricărei aplicații. Sunteți deja utilizator APC? Înlocuiți bateria interna uzată a unității UPS pe care o aveți sau optați pentru un model mai nou de UPS.

Aflați de ce 30 de milioane de oameni nu mai trebuie să-și facă griji în legătură cu pierderea documentelor financiare, fișierelor cu muzică sau fotografii

Soluții APC pentru fiecare nivel de protecție

Pentru acasă

Back-UPS® ES 550

Alimentare din bateria internă și protecție la supratensiuni pentru computerele personale, la cel mai bun preț.

Pentru biroul de acasă

Back-UPS® ES 700

Protecție completă pentru computerele de acasă și cele folosite în cadrul micilor companii.

Pentru companii mici

Smart-UPS® 1000

Protecție de înaltă performanță pentru alimentarea electrică protejată și cea mai bună capacitate de gestionare pentru servere.

Inregistrați-vă azi și aveți șansa să CÂȘTIGAȚI un iPod classic*!

Accesați http://promo.apc.com și tastați codul 70744t

Sunați la 021 2030631 • Fax 021 2030676

APC® by Schneider Electric

©2009 American Power Conversion Corporation. Toate mărcile comerciale sunt deținute de Schneider Electric Industries S.A.S., American Power Conversion Corporation sau companiile afiliate acestora. Toate celelalte mărci comerciale aparțin proprietarilor respectivi. SU3BUEF-RO *Apple is not a participant in or sponsor of this promotion. APC Romania, Blv. Ficusului nr. 40, sector 1, 013975 – București, Romania

Acces direct la funcționalități

de ***Monica Muscă***

Software as a Service și Cloud Computing au rolul de a ajuta companiile să se focalizeze pe business-ul principal, oferind în locul tehnologiilor funcționalități. Oferta bazată pe funcționalități nu mai dă bătăi de cap utilizatorilor prin cerințele de compatibilitate, alegerea celor mai potrivite tehnologii, celor mai potrivite branduri.

Prin servicii, sau conceptele de Software as a Service și Cloud Computing aplicate în business, se pot reduce costurile, cu rezultate similare folosirii de aplicații software comerciale licențiate. Aceasta a fost ideea de bază a prezentărilor din cadrul conferinței pe tema „Software as a Service/ Cloud Computing", organizată de Agora Media în prima jumătate a lunii februarie. Ca o demonstrație a utilizării acestui tip de servicii, în premieră, aceasta ediție a conferinței ATC a fost transmisă live pe Internet pe site-ul Agora Technology Conferences: www.techconf.ro.

Având în vedere criza economică financiară din 2009 companiile nu mai pot avea motoare proprii neavând lichidități, iar finanțarea din credite bancare s-a redus simțitor. Efectul va fi focusarea pe segmentul principal de business al companiei". Ca alternativă, Călin Rangu, președinte IIRUC Services România, propune ca soluție „cumpărarea direct a funcționalităților cu un design adaptat la client, cu sistem configurabil. Însă un sistem nu poate fi replicat pur și simplu, ci se va adapta la cerințele specifice ale fiecărui client".

Cloud în virtual workplace

„Virtual Workplace este un prim pas către cloud computing", susține Radu Climescu, reprezentantul FSC în prezentarea axată pe „Workplace-as-a-Service". Chiar de la început Radu Climescu a evidențiat faptul că suntem cu toții utilizatori de cloud computing cel puțin prin utilizarea emailului de pe web. Prezentarea sa a avut în vedere obstacolele de depășit în proiectele de virtualizare ale clienților cu problema auditării și verificării tehnologiilor potrivite, integrarea hardware-ului existent, achiziționarea de noi resurse și competențe pentru o anumită tehnologie. În acest moment cel mai mare furnizor de cloud computing este Google Apps. Gartner susținea recent: „Piața de Cloud Computing este într-o perioadă de extindere, creștere și potențial imens, dar va cere încă mai mulți ani și multe schimbări pe piață înainte de adoptarea cloud computing-ului – sau a service-enabled application platforms (SEAPs) – ca un efort IT semnificativ".

Radu Climescu

Securitatea – o provocare pentru adepții SaaS

Întrebările participanților au avut în vedere în primul rând tema securității garantate de SaaS, a condițiilor contractuale și a garanțiilor de calitate propuse de furnizor.

„Pentru că pe clienți nu-i interesează unde sunt ținute aplicațiile, este greu de văzut perspectiva beneficiarului", susține Zoli Herczeg, Microsoft Evangelist, iar soluția nu este o abordare exclusivă a SaaS sau a aplicațiilor proprietare, ci alegerea unui mix între cele două variante în funcție de specificul companiei.

„Servicii web în mediul enterprise" a propus reprezentantul HPC Consulting, Mihai Tătăran. Ideea de pornire este faptul că „unele aplicații din companie pot fi reutilizate în exterior, de partenerii, clienții noștri", a explicat Mihai Tătăran.

Dezbaterile dintre sesiuni au avut ca teme securitatea asigurată de furnizorul de servicii, modalități contractuale de a rezolva diferite conflicte sau probleme sensibile care pot apărea, cu accent pe variante de prevenire a unor situații conflictuale.

Conferința ATC „Software as a Service / Cloud Computing" a arătat, pe de o parte, că modelul de business de tip Software as a Service are un impact major asupra industriei software și a modului în care beneficiarii folosesc funcționalitățile și soluțiile de afaceri. Participanții au dezbătut beneficiile modelului SaaS care includ administrare mai ușoară, update-uri automate și management al schimbărilor, compatibilitate: toți utilizatorii vor avea aceeași versiune de software, colaborare mai ușoară și, astfel, accesibilitate globală. Pe de altă parte, participanții la conferință au aflat din exemple avantajele Cloud Computing: scalabilitate, instant, economie de bani. ■

Avem o criză. Cum o gestionăm?

Radu Crahmaliuc

De câtva timp circulă pe Web câteva aserțiuni de criză atribuite lui Einstein, însoțite de familiara figură a mareului savant. Le-am citit și m-am minunat de cată valoare conțin. Primul impuls a fost să solicit celor care au trimis și soluții concrete... Apoi am căutat sursele și, pe lângă câteva articole care trimiteau la cartea *„The World as I See IT"*, am găsit o parte dintre gândirile lui Einstein pe un blog al comunității spaniole care locuiește în Finlanda (!?) **www.corbacho.info/finlandia/2009/02/reflexiones-sobre-la-crisis-by-einstein-thoughts/.** Ce legătură e între blog-ul Corbacho și criză și cât de originale sunt aserțiunile atribuite lui Einstein, nu am mai căutat. Am mai găsit referiri la aceleași citate și pe o duzină de alte blog-uri, marea majoritate tot hispanice. În sfârșit, nu asta e important. Cu siguranță că dacă Einstein ar fi avut un blog ar fi postat aceste gândiri despre criză și rolul umanității în rezolvarea ei. Ce aș vrea să scot în evidență este legătura dintre adevărurile conținute în aceste aserțiuni și realitățile crizei noastre din IT.

Cu siguranță că dacă Einstein ar fi avut un blog ar fi postat aceste gândiri despre criză și rolul umanității în rezolvarea ei.

„Să nu pretindem ca lucrurile să se schimbe dacă tot timpul facem aceleași lucruri" – e un adevăr crud, pe care îl tot trăim și este în natura umană să învețe din greșeli. Din păcate, deși românii sunt mai călîți în guerilla leului cu valutele etalon, e destul de greu să reinventezi ceva ca să obții un profit imediat , care să genereze progres. Toți ce poți să faci acum ca manager este să regândești procesul de business și să reconstruiești un eșafodaj care, când se va reveni la normalitate, să îți permită să te dezvolți.

„În perioada crizei se nasc invențiile, descoperirile și marile strategii" – perfect adevărat. Să ne apucăm de invenții, dară. S-a dovedit în timp că IT-ul e un dinam pentru progres. Istoria umanității a demonstrat că știința și tehnologia s-au dezvoltat mai rapid în momentele critice ale omenirii, generând ulterior creșteri economice, până s-a ajuns la un nou impas. Și tot așa, într-un perpetuum mobile care a indus progres, dar a cerut și multe sacrificii. Dacă am știi dinainte ce sacrificii trebuie să facem pe altarul progresului, ne-ar fi mai ușor să administrăm situațiile de criză.

„Adevărata criză e criza incompetenței" – iată un adevăr care ne doare tare și de care ne lovim în fiecare zi. Rămânând la IT, incompetența se manifestă sub diferite aspecte, și nu e legată doar de faptul că nu știu ce parlamentar, nu știe să folosească un mouse... S-au dus vremurile în care o mare corporație a inițiat un curs elementar de instruire cu elita politică a momentului. Cam tot atunci, nou înființatul MCTI a lansat o serie de programe pilot, care în mare măsură s-au și concretizat. A fost un progres, și nu eram în criza. Desigur că nimeni nu așteaptă minuni de la clasa politică. Dar faptul că cele două cicluri de alegeri din 2008 au afectat piața prin înghețarea marilor proiecte IT guvernamentale, a fost resimțit de toți jucătorii. Ar mai fi de vorbit despre incompetența managerială, dar e mult de discutat și vom reveni.

„Fără criză nu există valoare. În perioada crizei înflorește ce-i mai bun în fiecare" – de acord, cu condiția să ai unde să îți înflorească și mai ales să poți să duci până la capăt ideea de geniu care îți vine pentru a depăși orice obstacol, Ce am putea face ca un client să investească în tehnologie, în condițiile în care acesta se confruntă cu: întârzieri de plată, lipsa de materii prime, dispariția unor nișe de piață, înăsprirea condițiilor de creditare... Toate acestea influențează decizia de cumpărare, pentru că un client este dispus să investească în IT în momentul în care realizează beneficiile pe termen mic și mediu ce i se oferă. Nimeni nu își mai face strategie pe termen lung...

Paradoxal este că vendorii sunt sfătuiți să ofere produsele cele mai ieftine. *„Concentrați-vă pe ce e ieftin și acoperiți prin creștera de volum veniturile pe are le obțineați înainte din produsele medii și high-end..."*, asta ne sfătuiesc economiștii. Dar văd ei oare realitatea? Clienții de produse ieftine nu mai au aceeași putere de cumpărare, iar cei care doreau soluții profesionale nu o să investească niciodată într-un entry-level. E ca și cum ți-ai dori un Mercedes, dar pentru că nu ai bani îți iei un Trabant, pentru că tot ce vrei este să ajungi de la punctul A la B...

Dar să nu ne risipim forțele. Tunelul e lung, luminița e departe și o să tot vorbim despre criză... ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

Backup la starea de criză

de ***Monica Muscă***

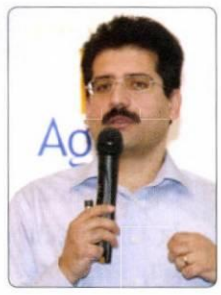
Pentru a preveni și evita orice disturbare a activității generată de pierderea datelor, o serie de companii specializate în furnizarea de soluții de stocare și recuperare în caz de dezastru au adus în discuție cele mai noi concepte bazate pe experiența implementărilor actuale. Această dezbatere a avut loc în cadrul conferinței ATC „Backup and Restore", organizată de Agora Media și CIO Council în luna martie a.c.

În deschiderea evenimentului Călin Rangu, din partea CIO Council, a explicat: „Scopul evenimentului este de a disemina informațiile, acum fiind în situația în care zeci de mii de euro, chiar sute de mii, se duc pe benzi, fiind sume mari alocate pentru soluții clasice. Subiectul este foarte larg pornind de la soluții de bază până la soluții complexe". Reprezentanții companiilor SUN Microsystems, Microsoft, Genesys Systems, Scop Computers, EMC2 și Fujitsu Siemens Computers au propus celor prezenți soluții adaptate nevoilor depistate pe parcursul timpului, în funcție de cerințele specifice ale utilizatorilor. Audiența a depășit un număr de 100 de participanți, specialiști IT din domeniul public, persoane de decizie și directori IT din marile companii din România și instituțiile financiar-bancare, telecom și utilități etc.

Tehnologii Open

SUN Microsystems, prin reprezentantul Mihai Păjereanu, a evidențiat îndeosebi produsele din seria 7000 cunoscute sub denumirea de Amber Road. *„Această tehnologie avansată are la bază o arhitectură de tip OPEN, utilizând «open data formats» și «open protocols». Soluția introduce un element nou - Hybrid Storage Pools - utilizând discuri SSD și SATA pentru operațiuni distincte de scriere și citire de date, funcție realizată prin ZFS (Zeta Files System) care utilizează discurile în mod transparent ca «single pool of storage»".*

Sebastian Vîjeu, Microsoft Certified System Engineer, Technical Evanghelist, a prezentat noua soluție Hyper-V de la Microsoft care susține managementul backup-ului numai pentru produsele Windows, cu propunerea



de a *„lăsa la îndemâna utilizatorilor datele locale ale acestora".*

Sebastian Vîjeu a explicat pe pași cum se realizează din punct de vedere tehnic crearea unui nou protection group, cu alegerea instrumentelor de protecție, a opțiunilor potrivite și alocarea lor pe disk. Microsoft propune integrarea protecției continue a datelor de backup indiferent dacă acestea se află pe disc sau pe bandă, cu protecția completă și recuperarea datelor noi din Microsoft.

Identificarea constrângerilor, stocarea și salvarea în caz de dezastru a fost tema de bază abordată în prezentarea reprezentantului Genesys, Ionuț Vișan, Presales Manager, Sales & Marketing Department. Acesta a susținut alegerea soluției potrivite de backup axată mai puțin pe branduri cât pe furnizarea unei soluții potrivite în funcție de nivelul de complexitate al necesităților.

Supraviețuitori – 6%

Prezentarea Gabrielei Bălaș, reprezentanta firmei Scop Computers a surprins prin titlu *„Supraviețuitori – 6%"*, fiind inspirată

dintr-un studiu realizat de Jim Hoffer, „Backing up Business – Industry Trend or Event", Health Management Technology. Respectiv, *„6% dintre companiile care trec printr-un dezastru cu o pierdere majoră de date, supraviețuiesc pe termen lung. 51% rezistă mai puțin de doi ani, 43% nu rezistă"*, apare în studiu. Aceste cifre sunt cel puțin în măsură să pună în gardă orice companie care își dorește o continuitate pe termen lung. Scop Computers a venit cu propunerea unei soluții complexe a CA care include și partea de protecție a datelor depozitate.

Dumitru Țârâianu, technology consultant, EMC BuRA solutions a prezentat pașii în construirea unei infrastructuri de backup

and restore astfel încât să se elimine blocurile de date redundante. Acești pași pot fi folosiți pentru a realiza o astfel de infrastructură chiar fără intervenția unui administrator. Cu ajutorul unui tool de management reprezentantul EMC recomandă monitorizarea acestor etape.

Radu Climescu IT Architecture Consultant, Fujitsu Siemens Computers a spus: *„Soluția CentricStor a fost proiectată de*

la început nu pentru a înlocui bibliotecile de bandă, ci pentru a le eficientiza", astfel soluția are în vedere protecția inteligentă a datelor.

Deși nu este cazul unei competiții între cele două tipuri de suport pentru stocare, în ultimul timp folosirea discului rezolvă problemele de recuperare rapidă, deși s-a observat totuși că nu toți clienții renunță la benzi, acestea se reconsideră acum. Deși costurile la stocare pe disc scad, în paralel scad și costurile de stocare pe bandă. În plus, *„soluția de stocare pe bandă este și ceva mai verde, mai ecologică"*, a evidențiat Radu Climescu.

Conferința ATC dedicată soluțiilor de backup și restore a urmărit să informeze participanții despre beneficiile economiei de timp și de bani ale recuperării datelor nestructurate. De asemenea, conferința a prezentat o radiografie a situației pieței la momentul de față, din perspectiva adoptării unor asemenea soluții și a oferit participanților informații utile despre soluțiile existente, costurile adoptării lor și gradul de utilitate al unei decizii rapide de achiziție. ■

testează gratuit internetul mobil timp de 15 zile

până la 7,2 Mbps
internet nelimitat

cere pachetul de test în Orange shop
şi la partenerii Orange

detalii pe www.orange.ro

orange™

Parteneriat public-privat la SolePAD Ploiești

de *Elena Andreea Liță*

Agora Media a organizat pe 19 februarie la Ploiești prima ediție SolePAD (Soluții Eficiente pentru Afaceri Durabile) din acest an. Evenimentul s-a adresat oamenilor de afaceri din județele Prahova, Dâmbovița și Giurgiu și s-a desfășurat în sala de conferințe Polivalentă a Hotelului Central din Ploiești. În deschiderea conferinței, Luana Teodorescu, Director Fonduri Camera de Comerț și Industrie Prahova, le-a mulțumit oamenilor de afaceri prezenți în sală pentru interesul manifestat față de temele promovate de acest eveniment și a subliniat necesitatea parteneriatelor în condițiile economice actuale. În același context, Gabriela Anghel, Director executiv OTIMMC Ploiești, a anunțat deschiderea în luna ianuarie 2009 a Oficiului Teritorial pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperație Ploiești. Despre soluții IT pentru IMM-uri și creșterea competitivității unei companii prin dezvoltarea resurselor umane au vorbit la SolePAD Ploiești Maria Mirabela Moroeanu, Internal Account Manager în cadrul Dell, Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România, și Oana Scarlat, Director marketing EXEC-EDU (o companie creată de ASEBUSS). Ultimele prezentări din program au fost dedicate informațiilor privind oportunitățile de accesare a fondurilor structurale.

Îmi pare că bine că orașul Ploiești găzduiește pentru a treia oară evenimentele organizate de către Agora Media. Camera de Comerț a fost întotdeauna alături de aceste evenimente, pentru că suntem fermi convinși că numai împreună firmele pot trece peste aceste momente destul de dificile din punct de vedere economic, că informația există și trebuie să circule, iar tehnologiile și soluțiile de vârf în domeniul IT pot să ne ajute în menținerea pe piață a firmelor din orice domeniu dar și în dezvoltarea acestora. *Luana Teodorescu, Director Fonduri Camera de Comerț și Industrie Prahova*

Acest eveniment este foarte oportun, iar pentru noi cel puțin are o importanță deosebită, având în vedere că suntem o instituție nouă, iar oamenii pot afla despre oportunitățile de finanțare. *Gabriela Anghel, Director executiv OTIMMC Ploiești*

Soluțiile pe care le-am prezentat astăzi, în special pentru segmentul IMM, vizează în principal eficientizarea costurilor, a spațiului folosit, un consum mai mic de energie și adăugarea de plus valoare în afaceri. Ca și participanți, au fost într-un număr foarte mare și foarte interesați. Au interacționat cu speaker-ii, au pus întrebări, au luat legătură cu noi, ceea ce este un lucru foarte bun, care ne ajută să mergem mai departe, să găsim soluții, să fim alături de ei în această perioadă dificilă prin care trecem. *Mirabela Moroeanu, Internal Account Manager, Dell*

Participarea Brother la conferința SolePAD de la Ploiești a fost marcată de trei elemente de noutate: 1. E prima oară când participăm alături de „caravana SolePAD" la un astfel de eveniment la Ploiești. 2. Structura mesajului nostru de business a fost adaptată la cerințele actuale ale pieței, în sensul că am vrut să scoatem în evidență avantajele competitive ale soluțiilor noastre în această perioadă în care cuvântul de ordine este „reducerea costurilor". 3. Promovarea celui mai important partener Brother local, compania Birotech. *Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România*

Am participat la acest eveniment pentru că am considerat că firmele din sectorul IMM au o reală nevoie de competențe manageriale. În această perioadă traversată de criza economică, este foarte important nu doar să-ți păstrezi angajații talentați, dar și să le crești competențele astfel încât

să poată face față tuturor presiunilor, iar programele noastre exact asta fac: îi educă pe manageri să se descurce indiferent de contextul în care se află. *Oana Scarlat, Director marketing EXEC-EDU*

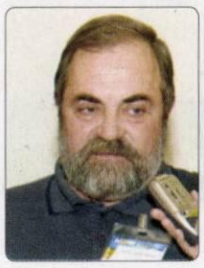
Evenimentul a fost foarte util, pentru că în ciuda a tot ce s-a afirmat aici sunt foarte puține IMM-uri care au aflat, cel puțin din punctul meu de vedere, despre existența noastră. Mai mult decât atât, cu toate că s-a făcut și se face în continuare publicitate, există foarte puține IMM-uri care știu despre fondurile europene și de aceea aceste conferințe sunt foarte binevenite. *Gheorghe Boboc, Analist Financiar, Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, Reprezentanța Ploiești*

Potrivit planificărilor pe care le-am făcut, vom redeschide apelurile de proiecte în trimestrul doi al acestui an. Deja am acumulat, spunem noi, destulă experiență și încercăm să simplificăm pe cât se poate procedurile și tot ce ține de procedura de evaluare pentru a ajuta cât mai mult IMM-urile și pentru a nu crea blocaje. *Adrian Susac, Consilier, MCSI.*

Parteneri: brother, DELL, PRODUCTON, EXEC EDU, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, CE, Otimmc Ploiesti, BYBLOS
Parteneri media: IT TRENDS, Agora NEWS, Channel Report, Republicanul, Zile și Nopți, CALENDAR EVENIMENTE, WALL-STREET, PR wire Directory, Look Media, PRwave

Răspunsuri la problemele IMM-urilor

Oamenii de afaceri din județul Prahova au încredere în potențialul lor și al zonei din care provin. În același timp, doresc să fie informați și așteaptă mai mult sprijin din partea autorităților.



Mi-ar fi plăcut ca toate prezentările să fie puțin mai concrete, în special cele dedicate finanțărilor. De exemplu, în cazul în care am dreptul să accesez un împrumut de până la 920.000 lei, cum îmi vin banii aceștia, pentru că din câte am înțeles eu sunt obligat să asigur un procent de 40%. Aș fi fost foarte interesat să aflu cum se face această decontare. *Mihai Androhovici, Romconvert*

A fost un eveniment oportun pentru întreprinderile mici și mijlocii din Prahova. Ploieștiul este un oraș nu de neglijat, cu forță de muncă ultracalificată și sperăm ca finanțările care vor veni din partea Guvernului să sporească și să accentueze acest domeniu. *Camelia Banu, Hotel Europa*

Foarte interesant, binevenit, primim răspunsuri la niște întrebări mai vechi, dar rămâne vechea problemă a timpului mare de răspuns la aceste proiecte, care sunt foarte dorite, dar pe care acum le atacăm cu mai multă prudență, și cu toate că sunt ultra-necesare investițiile, ne gândim mai mult înainte de a face orice pas. *Tache Codreanu, Siluete Prod, Moreni*

Fiind o firmă puțin mai mare decât cele mici și mijlocii, noi suntem interesați mai ales de găsirea unor fonduri care să ne ajute în dezvoltarea infrastructurii IT. Sperăm ca în urma acestor discuții să reușim și noi, întreprinderile puțin mai mari decât cele mici și mijlocii, să avem acces la aceste fonduri. *Adrian Furiș, Elca*

Evenimentul a fost în regulă, dar reprezentanții Oficiului Teritorial pentru IMM-uri trebuie să mai învețe, pentru că, practic, ei au fost veriga principală aici. Totuși, deși sunt la început, dacă manifestă interes și dovedesc că vor să ajute IMM-urile, le prevăd un viitor bun. *Valentin Petrescu, Valras*

Interesante, în general, prezentările. Sunt lucruri noi, iar discuțiile erau de așteptat în ceea ce privește problemele IMM-urilor. Acum să vedem răspunsurile. Este adevărat că Oficiul Teritorial este la început, dar așteptăm să vedem cum va evolua în continuare. *Mădălina Ghica, Boștină și Asociații Financial Consulting*

Symantec dorește să investească în România

de ***Elena Andreea Liță***

Prezent la București pe 24 februarie pentru o întâlnire cu partenerii Symantec din România, Andreas Zeitler, Vicepreședinte Vânzări EMEA Central în cadrul Symantec, a declarat că deși România reprezintă în prezent o piața mică din punct de vedere al vânzărilor pentru Symantec – dacă pe o scară de 1 la 10 Germania reprezintă 10, atunci România înseamnă 1 – compania își propune să investească mai mult pe plan local, prin creșterea numărului de angajați și dezvoltarea rețelei de parteneri.

Pentru anul financiar 2008-2009, Symantec România a previonat o creștere de 50%, dar conform rezultatelor înregistrate până în prezent aceasta va fi depășită, potrivit lui Gabriel Tomescu, Country Manager Symantec România.

La ora actuală, pe plan global, 70% din profitul Symantec provine din zona enterprise, iar 30% din segmentul consumer, prin linia de produse Norton.

Considerându-se în prezent o companie de securitate și gestiune a informației, Symantec acordă o atenție deosebită prevenirii pierderii datelor, prin soluții de backup, virtualizare, deduplicare a datelor – o tendință extrem de importantă la ora actuală, backup pe disk și gestiunea dispozitivelor end-point – PDA, PC-uri și notebook-uri. O altă linie importantă de business pentru Symantec o reprezintă centrele de date de generație următoare, prin provocările asociate reducerii consumului de energie și a costurilor, prin consolidarea serverelor și o mai bună utilizare a resurselor de stocare. În România, soluțiile Symantec sunt distribuite prin Omnilogic și Romsym Data. ■

Gabriel Tomescu, Country Manager Symantec România și Andreas Zeitler, Vicepreședinte Vânzări EMEA Central

Cheia spre succes

de ***Andrei Bunea***

D-LINK este unul dintre cei mai experimentați vendori de rețelistică, portofoliul de echipamente comercializate în România fiind în acest moment unul foarte larg. Reprezentanța din România a fost deschisă deja de câțiva ani, iar acest lucru a condus la creșterea constantă a cotei de piață pentru segmentul SOHO. Pentru a putea afla mai multe despre cum se comportă piața în acest moment, care sunt așteptările pentru anul în curs și ce probleme au apărut în canalul de distribuție, am realizat un scurt interviu cu Bogdan Mihalcea, Country Sales Manager D-Link România.

Bogdan Mihalcea,
Country Sales Manager D-Link România

IT TRENDS: *Cât de mult contează prețul de achiziție final atunci când ne referim la end useri?*

Bogdan Mihalcea: Odată cu transformarea echipamentelor de rețea în bunuri de larg consum, sigur că, pentru utilizatorul final, prețul final de achiziție a devenit un factor foarte important în decizia de cumpărare. Cu toate acestea, suntem de părere că funcționalitățile oferite de produsul respectiv constituie cel mai important criteriu de selectare, și, ca urmare, decizia de cumpărare este influențată nu doar de preț, cât mai degrabă de raportul calitate / preț. D-Link înglobează în echipamentele sale cele mai performante și sigure tehnologii și, în același timp, încearcă să le facă accesibile unui public cât mai larg din punct de vedere al administrării și configurării.

IT TRENDS: *Cât la sută din cota de afaceri este dată de segmentul echipamentelor wireless?*

Bogdan Mihalcea: D-Link este recunoscut ca vendor ce acordă o importanță deosebită segmentului wireless. În România, aproximativ 30% - 35% din volumul vânzărilor D-Link este reprezentat de segmentul echipamentelor wireless.

IT TRENDS: *Ce cotă de piață preconizați că o să aveți în 2009?*

Bogdan Mihalcea: Anul 2009 se anunță a fi destul de dificil pentru economia românească, dar, cu toate acestea, noi suntem optimiști și avem încredere că piața de IT&C va crește în continuare. Estimări privind cota de piață sau volumul vânzărilor sunt însă greu de făcut pentru acest an, dacă ținem cont și de lipsa studiilor de piață în networking care să reliefeze particularitățile pieței, aspecte referitoare la competiția de pe piața locală și eventualele tendințe în domeniu.

IT TRENDS: *Ce direcții noi se prefigurează în activitatea companiei pentru 2009?*

Bogdan Mihalcea: Pentru 2009 ne-am propus să extindem gama trainingurilor pentru partenerii noștri. Dorim să oferim suport specializat, prin organizarea de traininguri și programe de instruire și fidelizare. Noțiunile dobândite la cursurile de certificare wireless și firewall/security organizate de către D-Link în România vor ajuta partenerii să intervină mult mai rapid și eficient în soluționarea diverselor probleme apărute. Cursanții vor putea să asigure ulterior mentenanță, instalare, întreținere etc., iar gama de servicii oferite de compania parteneră se va extinde.

Pe de altă parte, având în vedere portofoliul nostru de produse și soluții complete și complexe de rețea, apreciem că vor crește vânzările pe segmentul soluțiilor de business. Toată modelele de business din industria românească se bazează pe astfel de soluții: atât infrastructura companiilor moderne, cât și cea a companiilor mai vechi, care sunt acum nevoite să își modernizeze și upgradeze infrastructura existentă, trebuie să se adapteze la mediul modern, actual de comunicare. Echipamentele dar și soluțiile complexe de la D-Link sunt perfect adaptabile cerințelor pieței, sunt fiabile și de calitate și au performanțe net superioare față de cele ale concurenței. Din punct de vedere tehnologic, sunt respectate standardele și specificațiile cele mai noi de pe piață, iar din punct de vedere financiar oferim un raport optim preț/calitate.

IT TRENDS: *Sunteți prima companie care a introdus tehnologii ecologice în domeniul rețelelor de computere. Cât de bine sunt primite produsele ce înglobează tehnologii ce au un consum de energie redus în România?*

Bogdan Mihalcea: D-Link a lansat pe piață tehnologia Green Ethernet, echipamentele noastre Green fiind disponibile la noi de cel puțin un an; ele permit diminuarea semnificativă a costului energiei și optimizează eficiența energetică. Pentru a face mai ușoară trecerea la switch-urile Green Ethernet, noi asigurăm aceleași performanțe ridicate și le păstrăm prețurile la nivelul switch-urilor din generația anterioară pe care le înlocuim. Mai mult, switch-urile Green Ethernet au fost proiectate să se integreze foarte bine și să funcționeze perfect în cadrul oricărei rețele de calculatoare. Toate acestea pentru ca echipamentele ecologice D-Link să fie cât mai prezente în piață, să poată fi cunoscute și utilizate de cât mai multe companii din țara noastră, fie că sunt ele IMM sau mari corporații. Evident că Green Ethernet este tehnologia viitorului, de aceea considerăm că, mai devreme sau mai târziu, toți consumatorii vor înțelege cât de important este să ne protejăm viața și mediul înconjurător. ■

În România, în acest moment, se taie bugete. Și asta fără a se calcula în prealabil riscurile la care se supun acele companii. S-a urmat practic „trend-ul" din alte țări, existând probleme la această oră în toate piețele verticale. Conform unui sondaj realizat de IDC 60% dintre companii și-au modificat bugetul pentru 2009 din cauza crizei ce și-a făcut pentru prima dată simțită prezența în septembrie anul trecut. Ce este de precizat ținând cont de acest context este că în aceste momente atacurile nu se răresc, ci se multiplică. Și de aceea bugete alocate departamentului de IT nu trebuiesc neglijate. Mai ales atunci când vorbim de infrastructură și de securitate. Un echipament mai bun va induce o productivitate mai mare și un număr redus de atacuri cauzate de accese neautorizate.

ASUS RT-N15 Wireless Router & Adaptor USBN11 Wireless-N USB

Setează Rapid Reţele Protejate cu Doar o Apăsare de Buton!

Te-ai gândit că este posibil să setezi o reţea wireless protejată fără să faci configurări complicate? Acum acest lucru chiar este posibil cu doar o apăsare de buton cu noul Router Wireless Gigabit ASUS RT-N15 SuperSpeed N şi adaptorului USB wireless N USB-N11. Pe lângă faptul că oferă un transfer de date sigur şi fără setări complicate, ambele dispozitive sunt certificate complet 802.11n şi îţi pun la dispoziţie o întreagă gamă de aplicaţii utile pentru un facil management de reţea.

Setări Rapide pentru Reţele Securizate cu ASUS EZLink

Graţie tehnologiei exclusive ASUS EZLink configuraţiile complexe pentru realizarea unei reţele WiFi protejate cu parolă sunt de domeniul trecutului. Cuprinzand EZSetup şi Windows Connect Now (WCN), trebuie doar să apeşi pe butonul WiFi Protected Setup (WPS) amplasat pe RT-N15 şi să rulezi wizard-ul pentru a configura în doar câteva minute o reţea securizată. Dacă utilizezi sistemul de operare Microsoft VistaTM, RT-N15 este detectat automat atunci când este conectat la PC - simplificând procesul de setare. În acelaşi fel, USB-N11 este echipat cu un buton WPS - atunci când îl apeşi router-ul va configura în mod automat o reţea securizată fără setări complexe.

Transfer Rapid şi Uşor cu 802.11n

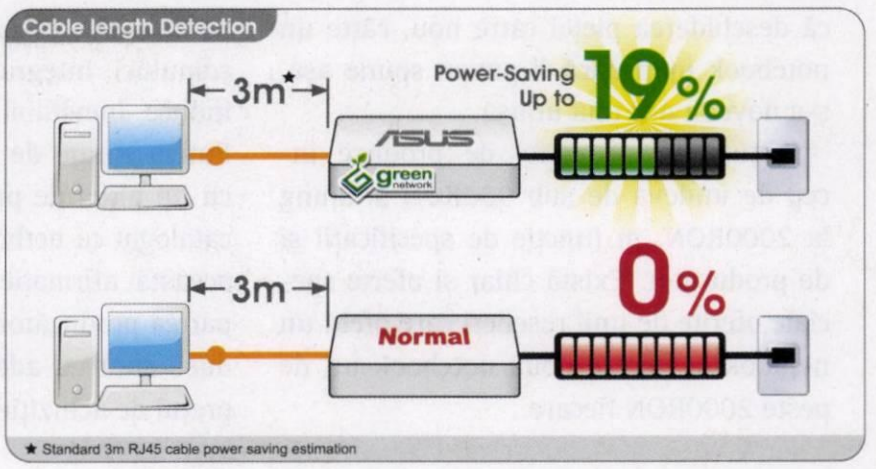
Deoarece încorporează SuperSpeedN, RT-N15 este capabil să ofere o rată de transfer de până la 300Mbps; USB-N11 poate atinge viteze de transfer de 5 ori mai mari decât standardul 11g - ideal pentru streaming multimedia wireless, file sharing şi jocuri online. Ambele dispozitive sunt certificate cu 802.11n şi aprobate de WiFi Alliance - având în acest fel o interoperabilitate cu toate dispozitivele draft-n 2.0; mai mult, sunt compatibile cu precedentele standarde 802.11 b/g pentru a asigura operabilitatea cu astfel de dispozitive fără probleme.

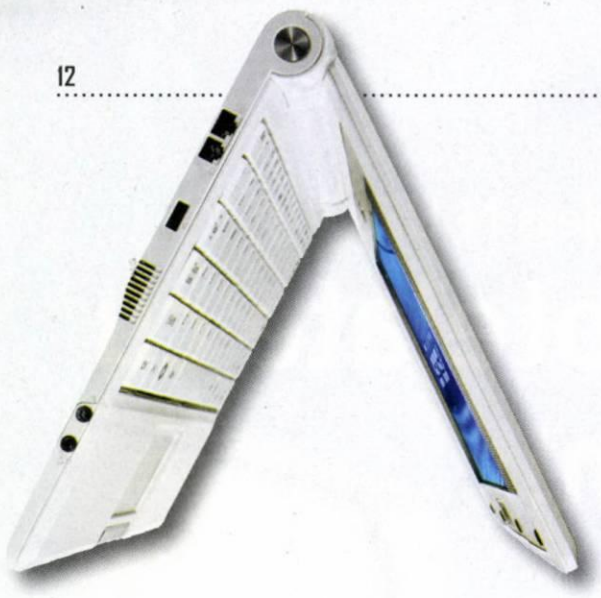
EZQoS - Bandwidth-On-Demand (BOD) cu doar Câteva Click-uri

Una dintre cele mai utile aplicaţii este Bandwidth-on-Demand - funcţie care îţi permite să aloci foarte uşor lăţimea de bandă conform necesităţilor fiecăruia. Cu Bandwidth-on-Demand, poţi aloca lăţimea de bandă cu doar câteva click-uri. De exemplu poţi aloca mai multă sau mai puţină lăţime de bandă pentru diverse conexiuni la internet (FTP, Jocuri, P2P) astfel încât să poţi vorbi fără întreruperi pe un IP phone sau viziona fără pauze un clip video pe Internet.

ASUS Green Network Technology (GNT) - Power Saving, Eco-friendly

RT-N15 implementează Green Network, tehnologie care detectează automat lungimea cablului şi selectează diferite moduri de alimentare pentru cea mai bună performanţă cu un consum minim de energie. Poate funcţiona la cea mai bună performanţă cu un consum minim de energie în diverse lungimi de cabluri. Mai multă energie economisită, mai ecologic şi fără să sacrifici performanţa!





sus! Din nou

de ***Andrei Bunea***

Atunci când spui netbook prima companie la care te gândești este fără îndoială Asus. Taiwanezii au fost promotorii acestui concept, fiind primii ce a scos pe piață un produs destinat celor ce au nevoie să fie în permanență conectați la Internet și să scrie documente. Nu a trecut mult și a devenit o adevărată modă să ai un astfel de echipament.

Mini notebook-ul este în acest moment partenerul de nădejde al studenților și al oamenilor de afaceri, care surprinși de dimensunile fizice reduse și de greutatea absolut excepțională au transformat acest echipament într-un partener de nădejde.

Astfel, s-a ajuns ca Asus să vândă numai puțin de 5 milioane de bucăți până la sfârșitul anului trecut. Este o cifră absolut remarcabilă, brand-ul Eee PC ridicând cifra de afaceri simțitor. Mai mult decât atât, această nișă de piață a făcut ca Asus să devină un brand cunoscut în adevăratul sens al cuvântului și în tări în care nu se înregistrau vânzări mari, cum ar fi Japonia. În România fenomentul a prins, utilizatorii fiind atrași de un preț atractiv, configurații decente și un design bine pus la punct. Vânzările nu au întârziat să apară, mai ales că modele noi se ivesc pe rafturi destul de des.

Dar, ca să întelegem cel mai bine succesul înregistrat de Asus e îndeajuns să ne gândim câți producători au scos pe piață echipamente similare: Acer, Dell, Lenovo, Toshiba, MSI, HP. Adică cei mai importanți producători de notebook-uri din lume. Toți au urmat acest trend pentru că deschiderea pieței către nou, către un notebook mini dacă îi putem spune așa, s-a dovedit a fi una uriașă.

Prețurile unor astfel de produse încep de undeva de sub 900RON și ajung la 2000RON, în funcție de specificații și de producător. Există chiar și oferte speciale oferite de unii reselleri care oferă un netbook la fiecare două notebook-uri de peste 2000RON fiecare.

În acest moment, pentru toate modelele existente pe piață există cerere, însă se simțea nevoia unei schimbări. Încercări au tot existat, chiar din partea unor utilizatori cu ceva experiență hardware, care au reușit să încorporeze în Eee PC-uri ecrane sensibile la atingere. Prețul unui astfel de kit ajungea la 100 de dolari, fără a lua în discuție transportul.

Belinea a fost prima companie ce și-a dat seama de această oprtunitate, lansând pe piață Maxdata Belinea s.book 1 sub-notebook. Mini Notebook-ul avea un ecran de 7" tactil, aceasta suportând o rezoluție de 800 x 480 pixeli. Principalul inconvenient ce a făcut ca acest produs să nu fie unul foarte căutat a fost prețul de achiziție puțin piperat. Iar bineînțeles acest lucru a fost corelat cu faptul că Belinea nu este cunoscut la nivel global ca fiind un producător de notebook-uri.

Astfel că, Asus a luat decizia de a produce și el astfel de echipamente. Totuși, consider că integrarea unui ecran sensibil la atingere contrazice într-o oarecare măsură motivul real pentru care a fost creat netbook-ul. Adică, să ai la dispoziție un mini notebook ușor și subțire care să îți permită să accesezi Internet-ul, să scrii, să comunici. Integrarea unui astfel de ecran induce inevitabil o grosime mai mare. Putem spune de fapt ca avem de-a face cu un altfel de produs și că nu ar trebui catalogat ca netbook? Se prea poate, însă această afirmație ar trebui să vină din partea producătorului. Oricum, noile produse sunt cu adevărat revoluționare, iar prețul de achiziție este relativ scăzut.

Cum vinzi un netbook

Atunci când un merchendiser recomandă un netbook acesta trebuie să poată să îi explice potențialului cumpărător ce achiziționează. La ce este bun un astfel de echipament, cui i se potrivește, și mai ales cu ce se diferențiază de un notebook normal. Atât din punct al dotărilor, al specificațiilor cât și din punct de vedere al prețului de achiziție. Asta pentru că este absurd să recomanzi un astfel de produs dacă vrei multitasking, sau să te joci sau să te uiți la filme HD. Acesta ar trebui să explice avantajele pe care un astfel de produs le induce și că se potrivește de minune cu persoanele dinamice ce au nevoie de un instrument de distracție sau business.

Astfel, dacă Asus a pierdut teren în ultima vreme (dar încă se păstrează în topul preferințelor utilizatorilor) în favoarea netbook-urilor concurenței, cu siguranță că odată cu apariția unui astfel de model balanța se va înclina în favoarea lor, din nou. ■

Le are pe toate!

Capacitate de stacare, Gigabit, PoE, interfață pentru linie de comandă (CLI) standardizată

Noua serie de switch-uri 8000GS

8000GS, noua familie de switch-uri stacabile de la Allied Telesis are toate caracteristicile importante!

Experiență şi Performanță

Având la bază binecunoscuta serie de switch-uri Fast Ethernet 8000S, familia 8000GS oferă aceleaşi functionalități, dar la o viteză de 10 ori mai mare. De ce să nu îmbunătățeşti performanțele rețelei tale?

Scalabilitate şi Putere

Utilizatorii pot folosi modelele cu 24 si 48 porturi, în variante de sine stătătoare sau pot staca mai multe switch-uri, construind rețele mai mari, cu 24 până la 288 porturi. Avantajele arhitecturii flexibile sunt datorate legăturii reziliente de mare viteză de 20Gbps pentru stacarea în topologie inel. Este disponibil şi un model cu 24 porturi cu Power over Ethernet (PoE), ideal pentru conectarea echipamentelor VoIP sau pentru rețelele wireless.

Simplitate şi Standardizare

Familia 8000GS utilizează interfața pentru linie de comandă (CLI) standardizată. Administratorii de rețea vor găsi această opțiune familiară uşor de utilizat, este redus timpul de învățare şi sunt minimizate costurile de dezvoltare.

Merită să achiziționezi echipamentul cu toate functionalitățile, achiziționează switch-urile din familia 8000GS.

GENESYS
Value-added Distribution
Let's Grow Together!

Bd. Dimitrie Pompeiu nr. 8, Bucureşti
Tel: 021-242.05.42; Fax:021-242.05.43
sales@genesys.ro www.genesys.ro

Connecting The IP World

Allied Telesis

© 2008 Allied Telesis Inc. All rights reserved. EMEA1893

IT Agricultural Trends

Constantin Teodorescu

E bună chestia asta cu Comunitatea Europeană și în mod evident și autoritățile române depun toate eforturile (era să zic „fac totul") ca fondurile, care vin pentru diferite proiecte, să fie direcționate către cei care au cea mai mare nevoie de ele ;-). Bineînțeles, conform și zicerii *„este imoral să-i lași pe proști cu bani"*, există și o grijă deosebită pentru întocmirea cum se cuvine a documentației de obținere a fondurilor și pentru cei care au **expertiză** (că **experiența** văd nu mai folosește la nimic) în întocmirea de dosare de finanțare.

Acum câteva zile, m-am întâlnit cu un primar dintr-o comună mai mică din județul Brăila și, din cauză că omul știa că mă mai ocup cu calculatoarele și programele, mi-a cerut și mie o părere. A identificat mai multe fonduri și a început să studieze ghidurile solicitantului și condițiile de finanțare. Printre ele este și ghidul solicitantului pentru accesarea MĂSURII 141 *„Sprijinirea fermelor agricole de semi-subzistență"*. A se reține, ferme de SEMI-SUBZISTENȚĂ!! După cum îi spune și numele, care în general este „self-explanatory" (ca să placă și auzului corporatiștilor), înseamnă sprijinirea persoanelor fizice în vârstă de până la 62 de ani, care au acolo, în spatele casei, vreo câteva hectare, care pot **depune** proiecte (evit cuvântul „aplica" pentru că numai vopseaua *„se **aplică** pe suprafețe în prealabil curățate de grăsimi"*) ca să ia fenomenala sumă de 1.500 € (una mie cinci sute euroi) **PE AN**. Mare atenție, nu e pe an și pe hectar, e doar pe an.

Există și o grijă deosebită pentru întocmirea cum se cuvine a documentației de obținere a fondurilor europene.

No, acuma dacă programul ăsta e finanțat 80% de UE și în rest de guvernul României, de ce să zici nu? În mod normal ar trebui să zici mersi, să nu cauți mult calul de dar la dinți și să faci în așa fel încât să aibă acces rapid și ușor cât mai multe gospodării la acest program. Adică după mintea mea a proastă, ar trebui să cam fie o cameră la fiecare primărie în care să vină omul acolo cu căciula-n mâini, să scoată buletinul și un amploaiat al Primăriei să-i bage numele, prenumele, CNP-ul și după ce scoate maxim 2 foi pe hârtie, să-l pună pe paysan să semneze și să bată palma.

Aiurea... ce credeați că e chiar așa de simplu, ca-n reclamă?

Documentația pentru măsura 141, numără nu mai puțin de vreo 11 anexe, în total 11 Mb, numai ghidul solicitantului are 24 de pagini. Pe lângă declarații pe proprie răspundere, declarația de eșalonare, cererea de finanțare, cererea de plată, la loc de cinste vine PLANUL DE AFACERI, care are nu mai puțin de 16 pagini, prima frază pe care mi-am aruncat privirea este relevantă (*„se va face o caracterizare de ansamblu privind schimbările vizate ale managementului exploatației"*). Repet, discutăm de fermele de SEMI-subzistență și de fonduri de 1500€ pe an, adică mai puțin decât câștigă pe lună un cerșetor experimentat care și-a adjudecat concesiunea intersecției de la Magazinul Unirea. Stați un pic ... aveți răbdare, nu vă tăvăliți încă pe jos de râs pentru că n-ați văzut totul.

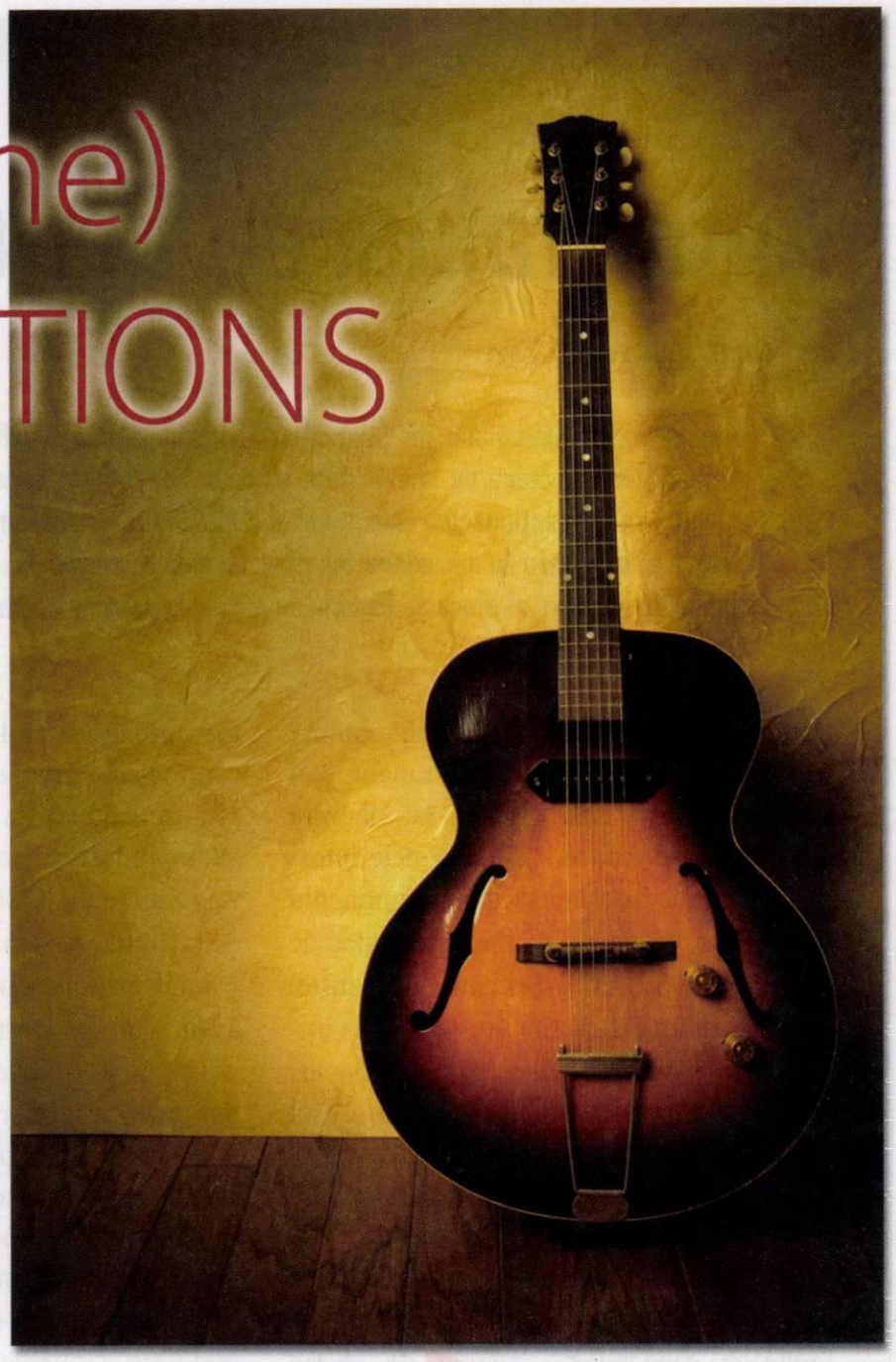
Nea Mărin nu va putea să pună botu' la nici un fond din ăsta dacă nu respectă regulile, dacă nu depune o documentație solidă și... mai ales, dacă nu completează corespunzător documentele, de aceea va trebui să studieze cu atenție anexa cu *„Reguli de utilizare a formatului electronic al cererii de finanțare"*. De aici, nea Mărin va afla că *„cererea de finanțare rulează sub Microsoft Excel din Microsoft Office, versiunea minimă fiind 1997"*. Trec pe lângă aspectul discutabil al condiționării acordării unui ajutor de utilizarea unui anumit program comercial, trec pe lângă faptul că ar fi putut fi recomandat (după mine chiar impus la vremuri de criză) și un program gratuit, cum ar fi OpenOffice și ajung la imaginea pe care încerc să mi-o formez în minte cu un grup de țărani, strânși ca-n poveste, în poiana unui Iocan, în jurul unui modern Moromete, cu laptop-ul pe genunchi și modemul 3G înfipt în USB care continuă să studieze regulile de utilizare a formatului electronic al cererii de finanțare de 1500€ PE AN după cum urmează (citez):

- *La deschiderea fișierului se alege opțiunea „Enable Macros" (Office 1997, 2000).*
- *Dacă se utilizează Microsoft Office XP, nivelul de securitate trebuie să fie „low" sau „medium".*
- *Butonul „Design Mode" din bara de instrumente „Visual Basic" nu trebuie să fie bifat. În cazul în care acesta este bifat, nu sunt accesibile validările efectuate pe câmpuri. Pentru sistemul de operare Office 2007, butonul „Design Mode" poate fi vizualizat după introducerea în bara de instrumente a opțiunii Developer prin apăsarea butonului Office (stânga sus), selectarea opțiunii „Excel options" și bifarea opțiunii „Show Developer tab in the ribbon".*

Dacă cineva nu mă crede, n-are decât să aducă arhiva cu docomente de la **www.madr.ro/pages/dezvoltare_rurala/ghid_masura_141_update_4.02.2009.zip** și să deschidă fișierul Anexa_1_CEREREA_de_FINANTARE_M141_Partea_generala-29ian09.xls. În rest, ce să zic? Doamne'ajută! ■

brailateo@gmail.com

Let's UNIFY (the) COMMUNICATIONS



În urmă cu câțiva ani am asistat cu interes la lansarea primelor soluții de UC - Comunicații Unificate, soluții ce păreau ca un sunet surd, „underground", pe fundalul unei piețe asaltată, parcă prea dintr-o dată, de prea multe soluții IT&C: software, hardware, aplicații de business, etc.
Sunetul s-a întețit, a prins viață, a devenit tot mai melodios pentru urechile managerilor interesați de beneficiile de business pe care acest tip de soluții le puteau aduce organizației lor.
Cu toate acestea, pentru multe companii, UC rămâne încă un subiect confuz, o melodie plăcută însă necunoscută. Ca rezultat, multe companii încă ezită, nu știu cum și de unde să înceapă.

Ce trebuie să știi...
Un bun punct de plecare poate fi chiar definiția soluțiilor de comunicații unificate. **Gartner** definește soluțiile UC, înglobând aici componentele software, echipamente și servicii, ca fiind cele care facilitează utilizarea multiplelor metode (canale) de comunicare din cadrul unei companii, permițând în același timp controlul, managementul și integrarea lor.
Înainte de a face pasul cel mare, este indicat ca fiecare companie să-și evalueze situația actuală, să-și revizuiască atent procesele de business și să dezvolte o viziune asupra cum va arăta în perspectivă - să zicem în 5 ani - comunicarea din cadrul companiei.

Despre integrarea sunetelor...
Un singur sunet nu poate extazia o mulțime. Conform studiilor Gartner, fiecare soluție de comunicații unificate este foarte bună în câteva direcții. Doar integrarea unor astfel de soluții poate acoperi integral nevoile de business ale unei companii. Simfonia a 9-a de Ludwig van Beethoven a intrat în istorie datorită integrării, adusă aproape de perfecțiune, dintre sunetele diferitelor instrumente muzicale - respectiv dintre sunetul instrumentelor și cor. În cazul nostru, este esențial ca soluțiile de comunicații unificate să poate fi integrate atât cu infrastructura deja deținută de companie cât, și cu soluțiile altor jucători semnificativi de pe piață. Orice companie care are în plan implementarea unei soluții de comunicații unificate ar trebui să ia în calcul acest aspect.
Diferite soluții de comunicații au fost dezvoltate, marketate și implementate ca aplicații separate. **Cert este că doar convergența tuturor canelelor de comunicații pe rețele IP este cea care va schimba definitiv modul de comunicare și colaborare între membrii echipelor, diferite grupuri și/sau organizații provocând acea așteptată „schimbare de paradigmă" – paradigm shift!**

Cât de important este „dirijorul" într-o implementare?
Dirijorul este persoana de referință în orice concert; sub bagheta lui timpii, ritmica și dinamicile dintr-o compoziție muzicală prind viață. Într-un astfel de proiect bagheta o deține partenerul de implementare. Un factor decisiv în alegerea lui, „a dirijorului", este experiența sa de integrator, astfel încât să se reușească integrarea cu costuri minimale a noilor soluții cu cele deja existente.
CRESCENDO este unicul partener din România certificat simultan ca **CISCO SILVER PARTNER** (cu una dintre specializări: **Advanced Unified Communications**) și **MICROSOFT GOLD CERTIFIED PARTNER** (cu una dintre specializări: **Microsoft Voice Ready Partner**), având competențe avansate, experiență și referințele pentru integrarea soluțiilor propuse de cei doi lideri din industria IT&C. Prin intermediul soluțiilor oferite de Casa de soluții Crescendo, clienții își pot unifica tot ceea ce înseamnă comunicații: mesagerie instant, VoIP, audio și video conferințe plus – bineînțeles, date.

Simfonia soluțiilor...
Experiența integrării soluțiilor Microsoft Unified Communication cu Cisco Unified Communications înseamnă unificarea emailului, a calendarului, a mesageriei instantanee, a telefoniei prin VoIP, a spațiului de lucru pentru colaborarea cu colegii și partenerii de business și a web (audio, video, shared work-place) conferencing-ului, într-o singură soluție. Totodată ajută organizațiile să-și adapteze/alinieze mai bine comunicațiile la procesele de business, integrând funcționalitățile pentru comunicații unificate direct în procesele legate de afaceri, cum ar fi managementul relațiilor cu clienții (CRM), planificarea resurselor întreprinderii (ERP), gestiunea lanțului de aprovizionare (SCM).
Soluția astfel integrată oferă un spațiu de lucru unificat, care înlătură barierele din calea comunicațiilor. Orice membru al echipei câștigă flexibilitatea necesară pentru a intra în contact cu alte persoane (clienți, colegi, parteneri de afaceri) de care are nevoie pentru a fi mai productiv, având la dispoziție o combinație de aplicații de voce, video, date dar și mobilitate (de oriunde s-ar afla, atât în țară cât și în străinătate, de acasă, de la birou sau din mașină, săli de conferință, aeroporturi, etc). **Un beneficiu important este dat de reducerea substanțială a costurilor, atât de comunicare cât și de deplasare. Deplasările mai scurte, mai puține dar mai productive vor avea un impact notabil asupra contului de profit și pierderi al organizației, atât prin creșterea veniturilor, cât și prin reducerea costurilor.**
Mulți dintre noi sunt convinși că în criza economică prin care trecem se ascund și oportunități. Integrarea soluțiilor de comunicații unificate este calea prin care putem materializa o astfel de oportunitate: de a deveni mai productivi, cu costuri mai mici!

Să le unificăm dară'! Să cânte muzica !?

CRESCENDO, casa de soluții IT&C
E-mail: crescendo@crescendo.ro
Tel.: 021-211 18 58; 021-211 18 60; Fax: 021-201 70 60
www.crescendo.ro

Autoevaluarea Sistemului de Control

de ***Florin Iliescu, CISA***

Autoevaluarea Sistemului de Control (ASC) sau „Control-Self Assessment" cum este referită în literatura de specialitate este un instrument de management prin care se asigură în fața acționarilor, clienților și a altor entități relevante că sistemul de control intern utilizat este de încredere. Menținerea unui riscurilor la un nivel acceptabil care să nu pericliteze bunul mers al afacerii depinde de măsurile pe care conducerea le ia pentru a evita materializarea acestor riscuri.

Factorii care pot conduce la materializarea riscurilor pot fi de natură umană sau naturală, interni sau externi, iar datorită dependenței de afacerii de sistemele informatice trebuie luată în calcul și componenta tehnologică ca agent de risc sau mijloc de propagare a riscului. Sistemul de control pentru a funcționa optim are nevoie de implicarea și motivația personalului din departamentele funcționale implicate în procesul productiv. În cadrul unui sistem de control intern, auditorul conferă evaluării obiectivitate și independență față de mecanismele evaluate, dar complexitatea mare a proceselor de producție, financiare sau IT limitează capacitatea acestuia de obține nivelul de înțelegere impus de formularea unei opinii corecte.

Implementarea unui program ASC se transpune în practică prin integrarea competențelor de audit pe anumite zone de expertiză: IT, financiar, operațional cu instrumente de supraveghere permanentă și măsurare continuă a performanțelor înregistrate de mecanismele de control implementate.

Beneficiile ce pot fi obținute în urma implementării autoevalării includ: detectarea timpurie a riscurilor, creșterea eficacității controalelor interne, îmbunătățirea participării angajaților la îmbunătățirea controalelor, reducerea costurilor și creșterea ratingului de audit și conformarea cu o serie de cerințe legislative.

Implementarea unui program CSA poate avea și unele efecte nedorite de care managementul trebuie să țină cont. De exemplu poate fi interpretat în mod eronat ca o înlocuire a funcției de audit sau poate fi privit ca o încărcare suplimentară pentru că personalul productiv este solicitat să îndeplinească și anumite activități de control. De asemenea se poate ajunge la o demotivare a angajaților dacă sugestiile de îmbunătățire a sistemului de control nu sunt adresate de conducere, iar lipsa de motivare poate duce la o eficiență scăzută în detectarea slăbiciunilor de control.

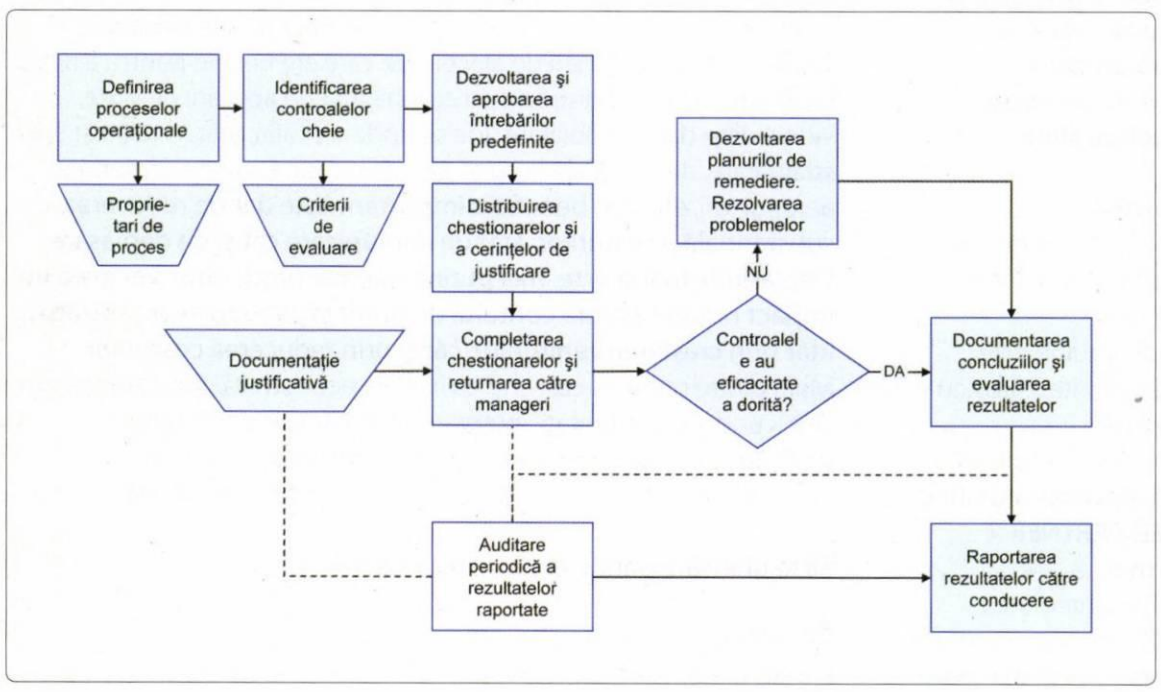
Obiectivul principal al unui astfel de program este creșterea capacității de audit intern prin redistribuirea unor responsabilități de monitorizare către zonele operaționale ale organizației. Acest lucru implică o educare a managementului în proiectarea controalelor și urmărirea acestora, fiind necesară o abordare orientată către procese. Identificarea proceselor relevante și a proprietarilor acestora, clarificarea punctelor de intersecție dintre procese sunt aspecte importante pentru definirea controalelor. Proprietarul procesului ar trebui să fie persoana autorizată să decidă asupra procesului, responsabilă cu conformitatea designului de proces și obligată să monitorizeze procesul.

Pentru a realiza o autoevaluare, după definirea controalelor cheie și stabilirea proprietarilor de procese ar trebui parcurse o serie de etape. Se începe cu aprobarea de către management a întrebărilor predefinite la care proprietarii de procese sunt solicitați să răspundă; apoi urmează definirea de către conducere a cerințelor de justificare a răspunsurilor date de proprietarii de procese care pot face referire la interogări, observație, inspecții tehnice, rapoarte de evaluare și chiar teste de audit.

După dezvoltarea riguroasă la nivelul întregii organizații prin folosirea unor instrumente web și notificări prin e-mail ale diverselor faze ale procesului de autoevaluare și documentarea acestuia trebuie să fie comunicate rezultatele către conducere prin consolidarea informațiilor obținute în urma autoevaluării.

Vor fi rezolvate problemele semnificative apărute de către conducere. Proprietarul de proces care a semnalat deficiența ar trebui implicat sau informat de faptul că deficiența a fost apreciată ca nematerială în cazul în care nu este implicat și el în procesul de decizie. În final se face auditarea periodică a afirmațiilor raportate de proprietarii de proces ca urmare a autoevaluării pentru a determina calitatea acestora.

Organizațiile care se bazează pe sistemul propriu de control intern, expuse la fraudă sau erori operaționale ce le pot afecta buna funcționare ar trebui să ia în calcul implementarea unui proces de autoevaluare. Controalele IT joacă un rol important în cadrul general de control al unei organizații, neputându-se face abstracție de procesele IT. Ca și metodologie de implementarea a unui ASC, pentru zonele IT se poate folosi cadrul de guvernare și control CobiT dezvoltat de ISACA. ■



Noile amenințări ale virușilor

de *Vlad Vâlceanu, Head of Antispam Research,* BitDefender

Companiile și utilizatorii casnici se confruntă cu din ce în ce mai multe amenințări informatice: viruși, coduri malefice, phishing, spyware, spam, rootkit și multe altele. Numărul virușilor s-a dublat în ultimii ani, iar numai în 2006 s-au identificat circa 90.000 de noi viruși. În primele șase luni ale lui 2008, utilizatorii de Internet au fost nevoiți să facă față zilnic la aproximativ 2.000 de noi viruși sau mutații ale acestora, la 50.000 de atacuri de phishing pe lună și la peste 1.000.000 de calculatoare compromise ce răspândesc bots sau rootkits, troieni sau alte forme de malware. În al doilea semestru a lui 2008, distribuția de malware prin intermediul site-urilor infectate a crescut din nou, de aproape 5 ori.

Ca și autorii de viruși, autorii mesajelor de tip spam creează metode din ce în ce mai complexe de „păcălire" a filtrelor din soluțiile de securitate informatică. În ultima vreme, una din noile caracteristici, intens folosită, este camuflarea mesajului publicitar propriu-zis ca atașament imagine. Cu alte cuvinte, nu se trimite un text, ci o „poză" a textului.

Laboratorul antispam BitDefender a conceput o nouă formulă, denumită SID (Spam Image Distance, adică „distanța" dintre imaginile spam), care alege acele imagini asemănătoare spamului din punctul de vedere al cantității de culori, mai degrabă decât din punctul de vedere al formelor pe care le conțin. „Folosirea acestei tehnologii duce la o rată de detecție de 98,7% pe corpusul de imagini spam al BitDefender, alcătuit din câteva milioane de mostre preluate din mesaje spam reale și actualizat continuu", a concluzionat Vlad Vâlceanu, Head of Antispam Research, BitDefender.

2009 a și început cu o epidemie virală de proporții serioase, bazată și ea pe exploatarea unor vulnerabilități în sistemele de operare Windows. Virusul *Downadup* (cunoscut și sub numele de Conficker sau Kido și detectat în prima sa variantă la sfârșitul lui 2008) se răspândește autonom, utilizând în acest scop o vulnerabilitate din serviciul de sistem care este răspunzător, printre altele, de partajarea de fișiere și directoare în rețea.

O a doua variantă, numită *Downadup.B* a reușit să ia Internetul, dar mai ales rețelele interne ale corporațiilor, cu asalt, răspândindu-se cu repeziciune și ajungând la nivel de epidemie, datorită unor modificări ale codului său, dar și a faptului că întreprinderile și instituțiile mari nu aplicaseră încă patch-ul care rezolva vulnerabilitatea. Astfel, virusul s-a putut răspândi nestingherit prin fișiere partajate sau „călătorind" pe stick-uri de memorie USB infectate între un calculator și altul.

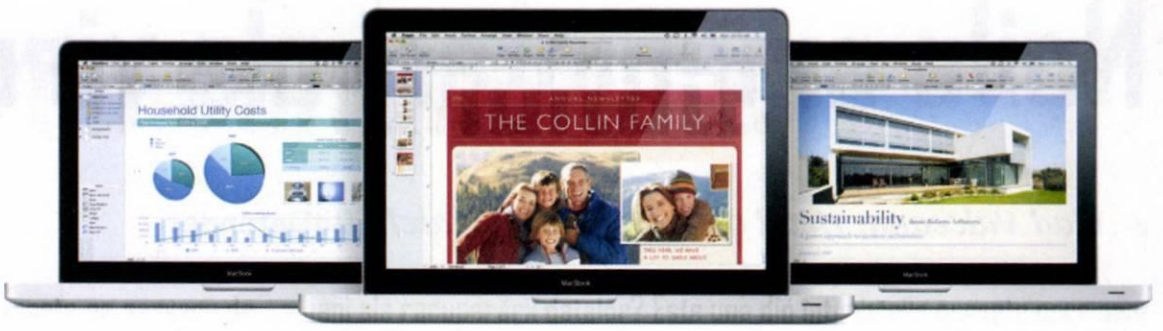
Lipsa unei soluții de securitate care să alerteze utilizatorii asupra necesității unui patch și să poată bloca pro-activ infectarea a completat tabloul, astfel ca *Downadup* ar putea intra în „galeria" celor mai periculoși viruși ai noului secol, alături de Storm sau chiar de SQL Slammer.

BitDefender a creat o unealtă specializată pentru dezinfectarea acestui virus, dar aceasta nu poate proteja împotriva unei re-infectări sau a unor noi variante ale virusului. Produsele de securitate BitDefender au însă această capacitate. Specialiștii au creat chiar și o „semnatură generică", astfel încât acestea sunt capabile să detecteze și eventuale variante viitoare ale virusului, nu numai pe cele deja existente).

Din păcate, este evident ca *Downadup* nu este și singura amenințare informatică cu care se vor confrunta internauții și firmele care își desfășoară activitatea cu ajutorul Internetului în acest an, dar toate aceste probleme de securitate IT își pot găsi răspunsurile în soluțiile oferite de BitDefender prin gama de produse lansate pentru 2009. Pentru toate companiile care doresc să asigure protecția datelor clienților și a informațiilor confidențiale proprii precum și evitarea întreruperilor de activitate datorate infecțiilor în rețea, a fost dezvoltat BitDefender Corporate Security, o soluție de securitate și administrare robustă și ușor de folosit, care oferă protecție superioară împotriva virușilor, a programelor spion, a rootkiturilor, a mesajelor de tip spam, a tentativelor de fraudare de tip phishing și a altor programe periculoase.

BitDefender Corporate Security sporește productivitatea companiei și reduce costurile legate de administrarea rețelei și de securitate a datelor prin funcționalități de management centralizat, protecție împotriva pericolelor informatice și, nu în ultimul rând, de control asupra calculatoarelor din rețeaua proprie. La baza tuturor produselor BitDefender stă tehnologia B-HAVE, o metoda de detecție proprie în curs de brevetare, care constă în analizarea, în interiorul unui calculator virtual, a comportamentului aplicațiilor cu potențial periculos. În acest fel, se elimină alarmele false și crește simțitor rata de detecție a pericolelor noi și necunoscute, iar pentru a oferi o soluție mai bună la problema noilor valuri de spam, Laboratoarele BitDefender au creat NeuNet, un filtru antispam puternic. NeuNet „învață" în laboratorul antispam caracteristicile mesajelor de acest fel și folosește, apoi, aceste tipare pentru identificarea noilor mesaje spam. ■

Noul iWorks



de ***Andrei Bunea***

Am fost săptămâna trecută la prezentarea noului iWorks 2009. Pot să spun sincer că am rămas impresionant. Produsul este un adevărat instrument de productivitate, modificările realizate în fiecare modul, Keynote, Numbers și Pages, făcând ca acesta să poată deveni un partener de afaceri de încredere. La asta contribuie și un preț de achiziție foarte mic, comparativ cu produsele oferite de concurență. Astfel, se încearcă atragerea de clienți noi și micșorarea numărului de produse piratate instalate, fapt care se pare că a prins rădăcini și în România, chiar și în cadrul companiilor mari. Însă, este bine de precizat că te poți procopsi cu un troian dacă descarci o copie piratată a acestui produs folosind torente de genul isohunt sau thepiratebay. Unele copii sunt infectate de OSX.Trojan.iServices.A, acesta se pare că este primul virus creat pentru MAC și permite controlul anumitor funcții ale calculatorului.

Dar, să revenim la suita de productivitate. În rândurile următoare voi prezenta cele mai noi și inovative funcții și caracteristici implementate în noua versiune. Cele mai multe update-uri sunt întânite în Keynote, aplicația pentru realizarea de prezentări. Dacă până acum slide-urile create în vechile versiuni nu arătau deloc bine, acum acest lucru a fost schimbat din temelii. Cu ajutorul funcției Magic Move poți anima fiecare slide, realiza tranziții de obiecte sau zoom pe diverse secțiuni. Poți anima chiar și o anumită parte dintr-o propoziție.

Numbers

Aplicația a fost modificată substanțial, fiind de părere că în acest moment poate fi considerată mai flexibilă decât ceea ce oferă Excel-ul. Și aici o să dau un simplu exemplu. Gruparea de date se face printr-o simplă operațiune de drag and drop. Sortarea se realizează și ea foarte rapid, formulele matematice de asemenea, fiind dispuse pentru 250 de formule predefinite. O altă caracteristică interesantă este prezența unui calcul de buget, oferit gratuit. Este interesant și ajută în momentele acestea de criza în care încercăm să limităm bugetul cât mai mult.

Pages

Și aici avem parte de modificări, cea mai importantă în opinia mea fiind introducerea funcție de vizualizare Full Screen, pentru a se obține un focus cât mai bun pe document, fără a fi perturbat de pop-up-uri sau mesaje instant. Documentele pot fi salvate și în format Word sau chiar PDF, putând alege chiar să trimiți documentul prin email imediat ce l-ai terminat. ■

Dell Latitude E6400

de ***Andrei Bunea***

Atunci când vorbim de notebook-uri business, putem spune fără doar și poate că aducem în discuție de cele mai multe ori doar doi producători, unul dintre ei fiind Dell. Seria destinată oamenilor de afaceri, Latitude, și-a dovedit în timp fiabilitatea devenind partenerul de afaceri de nădejde de care ai nevoie zi de zi. Seria nu excelează din punct de vedere al specificațiilor tehnice. Nu aveam de-a face cu procesoare quad core sau cu plăci video ce ne-ar permite să ne jucăm ultimele versiuni de jocuri apărute. Însă, nici nu ar fi nevoie de așa ceva. Dacă ar fi să facem un sumar al caracteristicilor considerate de oamenii de afaceri a fi esențiale atunci probabil că pe primul loc ar fi modul de construcție, pe al doilea autonomia bateriei și pe al treilea greutea.

Latitude E6400 îndeplinește toate aceste cerințe, fiind o alegere inspirată a celor ce sunt interesați de un notebook de birou. Modelul primit de noi în teste nu are un cititor de amprente, însă aceasta poate fi implementat contra cost. Are în schimb un cititor de smart card-uri amplasat pe laterala stânga.

Design-ul a fost modificat foarte mult dacă ne uităm la vechile modele Latitude.

Notebook-ul arată modern, folosirea metalului inducând o duritate sporită a carcasei. Însă, acest lucru înseamnă și o greutate ceva mai mare decât a altor modele de 14 inci disponibile pe piață.

Tastatura este excelentă, ce mi-a plăcut foarte mult este faptul că aceasta nu se flexează deloc sub degete. Opțional se poate dispune o tastatură cu iluminare. Pe post de maus poate fi folosit fie touchpad-ul fie trackpoint-ul.

Ar mai fi de precizat faptul că notebook-ul folosește ca placă video o Quadro NVS 160M GPU cu 256MB memorie, pentru un upgrade de doar 70$ față de GMA 4500HD. ■

Tehnologia GIS

Instrument de bază pentru planificarea dezvoltării în Regiunii Centru

Simion Crețu, director general Agenția pentru Dezvoltare Regională Centru

IT TRENDS: *Ce reprezintă Agenția pentru Dezvoltare Regională Centru, la nivel local și național?*

Simion Crețu: În urmă cu 10 ani, pe baza Legii 151/1998, au luat ființă Agențiile pentru Dezvoltare Regională, menite a contribui la dezvoltarea durabilă și echitabilă a celor opt regiuni de dezvoltare din România. În acest moment, aceste Agenții își desfășoară activitatea în calitate de organisme neguvernamentale de interes public, în temeiul Legii 315/2004 privind dezvoltarea regională în România, în vederea înlăturării disparităților și dezechilibrelor dintre zonele fiecărei regiuni. Agențiile pentru Dezvoltare Regională acționează pe baza principiilor care stau la baza politicilor de dezvoltare regională. Regiunea în care își desfășoară activitatea ADR Centru, respectiv Regiunea Centru, este constituită statistic din județele Alba, Brașov, Covasna, Harghita, Mureș și Sibiu. Obiectivul principal este reprezentat de elaborarea și reactualizarea Planului de Dezvoltare Regională, concomitent cu planurile și programele operaționale și sectoriale de la nivelul regiunii.

IT TRENDS: *Cum ați ajuns la utilizarea tehnologiei GIS pentru a dezvolta activitatea de planificare a dezvoltării regionale?*

Simion Crețu: ADR Centru a înțeles la timp că profesionalismul și accesul la tehnologiile inovative în domeniul Sistemelor Informatice Geografice este foarte important în domeniul planificării regionale. Utilizarea tehnologiei GIS pune la dispoziție informații din fiecare județ al regiunii, în timp real, ajutându-ne să comunicăm într-o rețea care fluidizează circuitul datelor și informațiilor, pentru generarea unor hărți în format 3D. Utilizăm tehnologia GIS pentru că este singura care are capacitatea de a reuni seturi de date cu referință spațială, permițând, totodată, integrarea, vizualizarea, analiza și modelarea acestora în sisteme complexe.

IT TRENDS: *Cum a fost implementată această tehnologie în Regiunea Centru?*

Simion Crețu: La început, aplicațiile GIS s-au concentrat pe inventarierea datelor specifice hărților tematice. Tendințele GIS actuale pun în lumină o altă dimensiune a acestei tehnologii, aceea de a crea o nouă formă de cunoaștere și înțelegere a realității din teritoriu, bazată pe analiză și modelare spațială. ADR Centru a parcurs stadiile utilizării GIS, pornind de la crearea de hărți tematice, a ajuns la realizarea primului Atlas regional și apoi la realizarea unor hărți bazate pe metode avansate de modelare spațială, cum este, de pildă, harta potențialului energetic eolian la nivelul Regiunii Centru.

IT TRENDS: *Ce vă propuneți în acest moment, prin aplicarea tehnologiei GIS la instrumentele de planificare a dezvoltării regionale?*

Simion Crețu: În prezent ne dorim să valorificăm avantajele tehnologiei GIS, realizând, în parteneriat cu cele șase Consilii Județene din Regiune și cu Universitatea „1 Decembrie 1918" din Alba Iulia, proiectul „Dezvoltarea de instrumente moderne de planificare la nivelul Regiunii Centru, utilizând tehnologia GIS". Proiectul este o inițiativă pilot, prin care dorim să dezvoltăm și să implementăm soluții geospațiale complexe la nivelul Regiunii Centru. Proiectul va fi finanțat de Mecanismul Financiar al Spațiului Economic European și vizează întărirea capacității administrațiilor locale în planificarea teritorială integrată, prin dezvoltarea de instrumente și baze de bate utilizând tehnologia GIS. Prin această inițiativă urmărim realizarea unei baze de date centralizate la nivelul Regiunii Centru, care va fi utilizată și prelucrată cu ajutorul tehnologiei GIS. Structura bazei de date va fi stabilită de comun acord cu cele șase Consilii Județene partenere în proiect. Aceasta bază de date se dorește a fi corelată cu o hartă digitală la nivelul Regiunii, cu posibilități multiple de vizualizare, analiză și interogare. Finalitatea proiectului va fi o infrastructură de date spațiale la nivelul regiunii și de creare a unui portal WebGIS al Regiunii Centru.

IT TRENDS: *Care este stadiul la care a ajuns acest proiect?*

Simion Crețu: În data de 13.06.2008, proiectul a fost depus la Ministerul Economiei și Finanțelor. La nivel național, proiectul a trecut toate etapele evaluării, în prezent aflându-se spre analiză și evaluare la Oficiul Mecanismului Financiar de la Bruxelles. Luna trecută, la Alba Iulia s-a aflat Tor Gunnar Øverli, evaluator independent nominalizat de Mecanismul Financial al Spațiului Economic European. În urma discuțiilor cu el am apreciat, de comun acord, că proiectul este bine justificat, iar tema prezintă un real interes pentru România.

IT TRENDS: *Ce acțiuni de viitor își propune ADR Centru în domeniul soluțiilor GIS?*

Simion Crețu: Ne dorim ca acest proiect să fie un model pentru dezvoltarea unor aplicații GIS similare pentru celelalte unități administrative din Regiunea Centru. În primul rând, trebuie să finalizăm cu succes această inițiativă, iar apoi să ne gândim la alte facilități care pot impulsiona dezvoltarea regională, pentru că proiectele noastre sunt destinate punerii în practică a planurilor și strategiilor concepute în parteneriat. Astfel, dorim să contribuim activ la utilizarea eficientă a resurselor financiare și umane, asistând comunitățile din Regiunea Centru pentru a atrage noi resurse destinate dezvoltării. Utilizând tehnologia GIS putem spune că puterea informației geografice nu mai constituie o problemă de dezbatere academică și fiecare hartă realizată astfel va fi o carte de vizită pentru Regiunea Centru. ■

Interviu realizat cu sprijinul
Veronica Constantin – Expert GIS
Nicolae Mărginean – Șef Serviciu Relații Publice și Birou de Informare ADR Centru

Pagină realizată împreună cu INTERGRAPH www.ingr.ro

Infrastructură pe baze concurențiale

Bogdan Mihăilescu este noul președinte al Agenției pentru Serviciile Societății Informaționale (ASSI). Cu o mare experiență IT acumulată în domeniul privat, Mihăilescu a discutat cu IT Trends pe marginea provocărilor cu care se confruntă Agenția condusă de domnia sa, dar și pe tema combinării dintre experiența acumulată în mediu puternic concurențial și aducerea la îndeplinire a unor obiective ambițioase asumate de o instituție de stat. Planurile de viitor, precum și modalitățile de punere în practică a acestora le găsiți în rândurile următoare.

Bogdan Mihăilescu, președintele Agenției pentru Serviciile Societății Informaționale (ASSI)

IT TRENDS: *Ce înseamnă pentru dumneavoastră schimbarea de la mediul privat la o agenție de stat?*

Bogdan Mihăilescu: Profit de această întrebare ca să spun câteva cuvinte despre ASSI. De când am venit aici am constatat că Agenția are cu adevărat un deficit din punct de vedere al notorietății ei în cadrul mai larg al societății românești. ASSI, adică Agenția pentru Serviciile Societății Informaționale, este o instituție subordonată Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale care are, prin lege, rolul de a dezvolta și opera sisteme electronice naționale și de a asigura interoperabilitatea aplicațiilor de guvernare prin mijloace electronice. Este evident faptul că am acceptat această poziție pentru că este un domeniu în care m-am specializat. Eu văd în această mutare o mare șansă de a aborda furnizarea serviciilor publice din perspectiva consumatorului. Am fost în postura de a beneficia de aceste servicii, am avut o imagine despre ce înseamnă acest lucru, iar acum am șansa ca să pot influența într-un fel sau altul modul în care aceste servicii sunt furnizate. Pe lângă asta, venirea aici mai înseamnă pentru mine responsabilitate și rigurozitate sporite, pentru că, spre deosebire de mediul privat, deciziile pe care le iei au un cu totul alt impact. Nu în ultimul rând, această schimbare a fost o surpriză foarte plăcută, pentru că am găsit aici o echipă foarte competentă și motivată. În general, când vii din mediul privat, ai senzația că nivelul de pregătire într-o instituție a statului este inferior. Ei bine, aici am găsit o echipă foarte bună, compusă în general din oameni tineri, și alături de care am încredere că vom putea îndeplini obiectivele pe care ni le-am propus, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. În fine, un lucru care m-a influențat să accept acest post a fost acela că am încredere în conducătorii noștri, în Guvern, și cunosc accentul pe care Guvernul îl pune pe extinderea serviciilor de eGuvernare. Nu aș fi acceptat acest post dacă nu vedeam în MCSI un partener decis să sprijine activitatea Agenției. Fără suport politic, cu siguranță că Agenția nu poate oferi un nivel superior de servicii față de ceea ce a oferit până astăzi.

IT TRENDS: *Bun, ați găsit aici o echipă tânără și competentă. Totuși, cum puteți stimula creșterea competitivității, având în vedere că în mediul de stat concurența nu se manifestă la fel ca în mediul privat?*

Bogdan Mihăilescu: Întrebarea îmi oferă prilejul de a reveni asupra activității Agenției. Această instituție nu este una bugetară. Ea se finanțează din venituri proprii și, din acest punct de vedere, se apropie foarte mult de o companie privată. În mare parte, serviciile oferite de Agenție nu sunt obligatorii. Cetățeanul le poate folosi sau nu, este opțiunea lui, iar motivația lui de a le folosi este strâns legată de valoarea și utilitatea serviciului respectiv. Din acest punct de vedere, funcționăm ca orice companie care prestează servicii, iar valoarea acestor servicii este reglementată prin legislație. Principala noastră problemă legată de acest subiect este nivelul redus de utilizare al serviciilor prestate prin intermediul sistemelor operate de noi. Mă refer aici în special la serviciul de licitații electronice, care are un grad de utilizare foarte redus prin comparație cu ceea ce prevede legea. Prin lege, instituțiile statului au obligația să deruleze 20% din valoarea totală a achizițiilor prin mecanismele de licitații online, iar ultimele date statistice arată că nivelul pentru anul 2008 a fost doar de 2%. Acest lucru are un impact direct și asupra veniturilor Agenției și din acest punct de vedere revenind la prima întrebare, este o mare provocare pentru noi și implicit există o competiție internă din punct de vedere al promovării utilizării serviciilor noastre de către piață, adică de către cetățeni, instituții publice și companii private. Deci nu există un confort, o detașare a angajaților legat de veniturile lor, ci există presiunea realizării

obiectivelor, iar la realizarea acestor obiective trebuie să contribuie toată lumea. Pe scurt, aici nu există mentalitatea de confort întâlnită, poate, în alte instituții de stat.

IT TRENDS: *Bun, dacă există un comportament asemănător celui din companiile private, cum pot fi stimulați angajații Agenției să contribuie mai bine la realizarea obiectivelor?*

Bogdan Mihăilescu: Aici evident că nu este vorba de lucruri diferite. Una din primele discuții generale pe care le-am avut la venirea mea aici a fost aceea legată de criteriile de performanță și de modul în care oamenii sunt recompensați pe baza performanței. Agenția este o instituție foarte tânără. În mai puțin de un an ea și-a dublat personalul și evident că nu s-au putut realiza în această perioadă toate lucrurile legate de politicile de resurse umane, de stabilirea unor criterii de performanță și de o bonificație pe măsură. Cu toate acestea, oamenii au fost evaluați la sfârșitul anului trecut, iar împreună cu departamentul de resurse umane ne-am propus să stabilim pentru acest an niște obiective de performanță clare, măsurabile, care să fie distribuite pe departamente și mai jos, iar recompensarea personalului să fie legată strict de atingerea acestor obiective. Eu am propus ca, în afară de salariu, să existe un mecanism de stimulare financiară bazat pe performanțe.

IT TRENDS: *Ce poate face ASSI ca pragul de 20% prevăzut de lege să fie atins cât mai repede și chiar depășit?*

Bogdan Mihăilescu: Obiectivul nostru nu este să ne creștem veniturile. Obiectivul principal, din punct de vedere al licitațiilor electronice, este acela de a crește transparența în zona achizițiilor publice. Douăzeci la sută este un prag minimal, căci la nivelul Uniunii Europene este stabilit un prag de 50% pentru anul 2010. Ce putem face noi prin atribuțiile date de lege este să promovăm cât mai mult utilizarea sistemului prin mecanismele avute la dispoziție, adică prin sistem în sine, prin cursurile lansate anul acesta în cadrul Centrului de Excelentă ASSI și printr-o mai bună colaborare cu ANRMAP, Agenția Națională pentru Reglementarea și Monitorizarea Achizițiilor Publice, instituția abilitată să verifice, printre altele, gradul de utilizare a Sistemului Electronic de Achiziții Publice în cadrul fiecărei instituții. Iar aici vreau să fiu bine înțeles: ASSI nu are atribuții de verificare a respectării legii și de tragere la răspundere din punct de vedere al achizițiilor publice, ci doar de operare a sistemului și asigurarea de suport pentru utilizatori.

IT TRENDS: *Cum puteți întări comunitatea online care apelează la servicii de tipul eGuvernare?*

Bogdan Mihăilescu: Aici problema comportă două aspecte. În strategia legată de Sistemul Electronic Național au fost definite două componente: una se cheamă eGuvernare și intră în atribuțiile ASSI, cealaltă se cheamă eAdministrație și intră în responsabilitatea Ministerului Administrației și Internelor. De aceea, există o delimitare a responsabilităților pentru cele două tipuri de servicii. În acest context, noi nu ne-am propus să forțăm în niciun fel administrațiile locale. Din punct de vedere al eGuvernării, toate administrațiile, centrale și locale, aveau obligativitatea să se înscrie în primul rând în sistem și apoi să publice formularele, pe care instituția respectivă le utilizează, pentru a fi descărcate și folosite de către cetățean. La ora actuală, doar o parte din instituții au depus formularele în sistem. Aici vorbim de un alt obiectiv al nostru, anume creșterea gradului de conștientizare a serviciilor de eGuvernare prestate de către ASSI în rândul instituțiilor publice.

IT TRENDS: *Care sunt obstacolele din calea îndeplinirii mai rapide a acestor obiective?*

Bogdan Mihăilescu: Eu cred că este vorba de o lipsă de percepție a valorii unor astfel de servicii la nivel de instituții. La asta se adaugă faptul că nu a existat o presiune exercitată de cetățeni asupra instituțiilor respective pentru a apela la serviciile noastre. În plus, nu a existat o campanie mai susținută din partea Guvernului de a promova și, în final, de a impune acestor instituții să-și publice formularele. Eu cred că printr-o comunicare eficientă cu toate instituțiile, acest lucru se poate rezolva.

IT TRENDS: *Ce ar însemna, în acest context, un sprijin din partea factorului politic?*

Bogdan Mihăilescu: Aici trebuie să revin puțin la obiective. Anul acesta avem un obiectiv foarte mare. Exprimat sintetic acesta ar suna cam așa: Creșterea maturității serviciilor de eGuvernare. Până la începutul lui 2009 noi administram patru servicii importante: Sistemul Electronic de Achiziții Publice, sistemul eGuvernare, Ghișeul Virtual de Plăți și Sistemul de Atribuire Electronică în Transporturi. Aceste sisteme s-au dezvoltat oarecum independent și fiecare dintre ele a atins un anumit nivel de maturitate. Pe de altă parte, noi avem stabilite niște obiective strategice extrem de provocatoare pentru acest an. În speță, datorită domeniului de activitate al Agenției, ASSI a fost desemnată să implementeze Directiva Serviciilor, mai exact Punctul de Contact Unic electronic, adică, pe scurt, un serviciu pe care statul îl oferă prestatorilor de servicii de pe piața liberă, din toată Europa, prin care aceștia pot obține autorizațiile de funcționare. Am să dau un exemplu: dacă o societate din Spania vrea să vină în România, prin intermediul acestui Punct de Contact Unic electronic ea se poate informa în prealabil asupra documentelor necesare, apoi va transmite cererea acestui Punct și, în final, va primi autorizația cerută fără a cunoaște în detaliu pașii și procedurile administrative pentru soluționarea cererii. Ei bine, având această provocare în față, am transpus obiectivul general mai sus menționat în dezvoltarea unei platforme de eGuvernare care să integreze toate sistemele deja dezvoltate de noi. Aici este nevoie de realizarea unei cooperări strânse cu celelalte instituții ale statului care joacă un rol în acest proces. ■

Date sintetice ASSI

- **În Sistemul Electronic Național sunt înscrise 808 instituții publice, iar numărul formularelor depuse este de 732.**
- **Pentru Sistemul Electronic de Achiziții Publice:**
  În anul 2008, valoarea achizițiilor publice desfășurate online, prin intermediul site-ului e-licitatie.ro, a totalizat 1,116 mld. lei (aproximativ 303,22 mil. euro) de peste trei ori mai mult decât în 2007, când nivelul a fost de 302,17 mil. lei (aproximativ 90,5 mil. euro).

	2007	2008
Număr autorități contractante înregistrate în sistem	9.256	11.187
Număr operatori economici înregistrați în sistem	9.433	13.140

Noi = Voi + Noi

de *Dan Iancu*

O convorbire cu Vahé Torossian nu este un simplu exercițiu de politețe într-un sfârșit de februarie bucureștean. Într-o agendă foarte încărcată a făcut loc pentru un necesar dialog destinat cititorilor revistei IT Trends. Deschiderea și abordarea foarte precisă, la amănunt aș spune, sunt elemente cheie în afacerile de succes. Nu putem pune în paginile revistei tot interviul, dar îl veți putea găsi pe Internet la adresa www.ittrends.ro. Citiți-l, e foarte interesant, mai ales acum când Microsoft România are un nou director general și într-o perioadă cu care corporația nu s-a întâlnit niciodată.

Vahé Torossian, Vice President Microsoft International și President Microsoft Central Eastern Europe

Dan Iancu: *Călin Tatomir spune despre criză că „este un ghinion, dar și o șansă pentru noi". Ce înseamnă „noi"? Microsoft singur sau Microsoft, partenerii și clienții?*

Vahé Torossian: Eu aș interpreta acea declarație ca referindu-se nu numai la Microsoft, ci la întregul microclimat, care, bineînțeles, include partenerii și clienții. Ar fi o nebunie să ne gândim la o oportunitate numai pentru noi, fără a ne mai gândi și la restul lumii. Sau să ne gândim că toată lumea va suferi, în afară de noi. Destinul nostru este unul strict legat de client și de partener. Iar acest „noi" este cu atât mai valabil astăzi, când nu mai poți face ce făceai până acum fără să te adaptezi la mediu. Este o oportunitate, dar există o presiune asupra noastră, a tuturor să ne gândim care sunt lucrurile pe care nu ar mai trebui să le facem, care dintre ele nu mai sunt relevante în contextul de față, ce putem face să ajutăm, cine se va schimba în întregul lanț (cu parteneri, clienți) pentru a face față situației.

Cred că aici IT-ul și tehnologia, în general, își pot aduce contribuția chiar și pentru noi. Când eu fac ședințele de coaching și de leadership le spun tuturor că e bine să se ducă la clienți și să le spună ce să facă pe timp de criză, dar ar trebui ca noi să fim primii care iau măsuri. Și cred că așa are mult mai mult impact și putere, când ne gândim cum toată lumea încearcă să optimizeze costurile, procesul corect de gândire pentru noi este unul în care aflăm cum vom proceda cu respectivele măsuri fără a afecta mult oamenii. Pentru că, până la urmă, despre aceasta este vorba, mai ales în acest context neclar și impredictibil. Și ne gândim la asta mult, am exemple foarte bune chiar de la Microsoft România. Dacă privim cu un an sau doi ani în urmă, chiar și în cele mai importante întâlniri pe care le organizam, sunam niște oameni dintr-o țară, le spuneam să se suie în avion și făceam același lucru pentru toate țările, până la urmă. Deci, multiplicam numărul de cheltuieli cu numărul de țări care și-au trimis reprezentanți la coaching, fiecare cu transportul și cazarea lui și așa mai departe. Nu poți spune că optimizezi costurile și continui să lucrezi tot la fel.

Dan Iancu: *Spuneți că tehnologia poate să ajute. Eu zic că trebuie să ajute. Cum se gândește Microsoft să-și ajute partenerii în alt fel decât o fac concurenții?*

Vahé Torossian: Există multe abordări. Ieri, de exemplu, a fost foarte interesant. Ne-am întâlnit cu un set de parteneri, cei care lucrează cu Microsoft Business Solutions. Și ne gândeam împreună dacă ceea ce facem noi se sincronizează cu ceea ce le trebuie lor. Dacă stau să mă gândesc, acest dialog îl avem cu toate tipurile de parteneri și îmi pare bine că dau această situație ca exemplu. Ceea ce facem noi se referă la „readiness". Ai un portofoliu de produse, crește numărul de produse iar noi avem un număr limitat de oameni. Cum vom optimiza curba de învățare, impactul asupra oamenilor noștri, gradul lor de pregătire pentru ca ei sa fie eficienți în fața clienților? Este bine că produsele noastre ajută clienții să economisească bani, dar dacă nu știi să explici cum, acest lucru nu te ajută.

Cea de-a doua zonă de interes este cea a situației financiare. În unele situații, dacă clientul nu poate plăti sau solicită o amânare a plății cu 30 de zile iar tu ești foarte rigid pe poziția ta, este clar că îți expui propriul partener la riscuri. Și dacă multiplici această atitudine la numărul total de parteneri, este clar că îți pui în pericol tot ecosistemul de parteneri. Avem niște soluții. Am încercat, de exemplu, Microsoft Finance Concept – bine, mie aceste discuții mi se par a avea un caracter mai degrabă intern – dar odată ce am primit răspunsul că această abordare nu va funcționa de la organizația noastră internă, ne-am hotărât să ne adaptăm așteptările în funcție de parteneri, fără a încerca să amânăm lucruri pentru că cineva nu are curaj să le spună pe nume. Nu va merge așa. Dar la un moment dat, orice partener trebuie să-și găsească singur o cale de a face afaceri.

Nu avem o soluție verticală, noi, Microsoft. Dar partea frumoasă a ecosistemului de parteneri Microsoft este aceea că partenerii noștri dezvoltă ei înșiși aplicațiile verticale care să se potrivească nevoilor clienților. Deci, eu nu pot să spun că am verticale, dar partenerii mei pot spune că au soluții bazate pe tehnologie Microsoft. Clientului nu îi pasă pe ce platformă e soluția ta, atâta timp cât i-ai rezolvat nevoile.

Exista o optică veche în legătură cu localizarea. Dacă te uiți din elicopter de deasupra Redmond-ului sau a Seattle-ului, ai putea să spui că orice țară va trece la același nivel prin ciclurile de maturizare. Începem întotdeauna cu țările vest-europene, cu Japonia, cu SUA, apoi există un al doilea val de țări, apoi un al treilea și așa mai departe. Iar disponibilitatea localizării este în funcție de ce val vorbim. Am ajuns la o situație astăzi în care noua generație din zilele noastre nu este la fel de matură precum cea din Europa de Vest, de exemplu. Nu poți spune că vei aștepta până când țara va ajunge la același nivel de dezvoltare precum altele,

pentru că vei pierde o oportunitate în piață. Deci, gânditul diferit înainte pentru a vedea cum putem anticipa piața, folosind, poate, telecomunicațiile dintr-o țară, pentru a fi pe val, nu pentru a urma valul și pentru a ajuta ecosistemul de parteneri.

Dan Iancu: *Când softul și serviciile vor deveni mai adoptate în România și în Europa de Est decât în Vest? Criza va fi un accelerator sau un inhibator al adoptării?*

Vahé Torossian: Softul și serviciile vor fi adoptate mai repede. Mai ales în anumite domenii. La consumatori deja se întâmplă. Cred că afacerile mici vor adopta tehnologiile avansate mai repede din cauza crizei. Accesul la software, accesul la tehnologii, accesul la aplicații pe Internet, la un anumit nivel, este încă un lucru complex. Și scump. De aceea, acest tip de soluție, găzduită la sediul propriu, la parteneri sau pe Internet ne vor obliga să ne gândim la noi modele de licențiere soft, la un preț mai mic, care să atragă mai multe companii. Lucru aproape imposibil de făcut astăzi, în afara strategiei OEM. Cea mai bună strategie în acest moment pentru companiile mici este aceea că în momentul în care achiziționează un calculator, acesta are deja soft instalat. Dar acest lucru trebuie accelerat. Cum vom ajunge acolo este partea interesantă, pentru că serviciile ar putea fi găzduite de clienți, de parteneri sau chiar de Microsoft. Cred că problema cea mai mare, până acum, a fost localizarea. Dacă luăm cazul României, poate ca s-ar fi pus problema disponibilității peste un an și jumătate sau doi, din cauza infrastructurii. Cea mai mare problemă care ar putea să apară ar fi ceea ce s-a întâmplat în Vest, unde operatorii de telecomunicații s-au zbătut atât de tare să implementeze accesul la Internet, dar viteza era atât de proastă încât nu se putea face mare lucru cu ea. Deci, avem nevoie de broadband. De aceea urmăresc strategia guvernului de creare a unei societăți informaționale, iar aceasta este o promisiune care trebuie onorată.

Dan Iancu: *A trecut ceva timp de când ați lansat EUGA. Cum decurg lucrurile față de așteptările dumneavoastră în România?*

Vahé Torossian: Noi am lansat EUGA și în alte țări europene înainte ca România să intre în UE, iar pentru noi a fost un proces de învățare foarte interesant și faptul că am lucrat mai repede în România. Sunt mulțumit pentru că am implementat totul foarte bine și chiar azi am primit niște vești bune despre acest program. Există sume imense de bani disponibile undeva, miliarde de euro și cumva este foarte dificil să ajungi la ei. A fost un mare șoc pentru mine când m-am întors din Asia, pentru că acolo găseam o mulțime de antreprenori cu o mulțime de idei, dar nu erau bani. Aici, erau miliarde de euro și totuși, erau foarte greu accesibili. Nimeni nu știa cum să pună mâna pe ei. Așa că scopul nostru a fost acela de a ajuta mai ales companiile mici și mijlocii să ajungă la fonduri. Asta este ideea EUGA. Așa că am luat niște consultanți care se pricep la conceput dosare pe baza unor idei bune care le-au fost puse la dispoziție. Partea bună la România este că noi am anticipat acest lucru, așa că am început EUGA încă dinainte ca țara dumneavoastră să intre în UE. Lucrurile s-au desfășurat în colaborare cu parteneri precum cei de la HP, Cisco, Banca Transilvania și împreună am stabilit cum vom proceda în România, care ar trebui să fie scopul, dimensiunile și când să fie pregătit totul. Am venit și eu și am participat la discuții pentru a vedea cum putem accelera lucrurile și cum putem face ca fondurile să ajungă mai repede aici. Îmi face plăcere să vă anunț că în acest moment avem 41 de proiecte în România din care 4 au primit deja acceptul de finanțare, de circa 344 de mii de euro. Zece procente, un lucru foarte bun, pentru că media proiectelor care primesc finanțare dintre cele care o solicită în Europa este de sub un procent. Este foarte încurajator pentru viitor, iar acum trebuie să ne gândim la o construcție, la ce dimensiuni vom lucra de acum, poate că 41 de proiecte este o țintă prea mică.

Dan Iancu: *41 de proiecte este o sumă bună, având în vedere mentalitatea românilor, care vor bani, dar nu vor să scrie documentație. Ce ar trebui să facă EUGA acum, pe timp de criză?*

Vahé Torossian: Bună întrebare. Există lucruri pe care le putem controla și lucruri pe care nu le putem controla. Ceea ce putem controla este programul însuși, felul în care gândim împreună cu partenerii la construcție și angajamentul pe care îl avem. Avem un angajament foarte bun și având în vedere că sectorul IMM este cel mai dinamic din economie, ar trebui să accelerăm și colaborarea. Poate într-adevăr numărul 41 este prea mic și ar trebui să ne gândim cum să-l mărim, ce ar trebui să facem în acest sens. Ceea ce nu putem controla este modul cum va evolua situația fondurilor structurale din cauza crizei. Nu putem controla eventualele presiuni între statele din vest și cele din estul Uniunii Europene în caz că ar apărea o nouă polarizare. Din punctul meu de vedere, fondurile nu vor dispărea. Pentru mine este foarte important să încurajăm companiile să profite de oportunități.

Dan Iancu: *Ce poate face Microsoft România în această privință?*

Vahé Torossian: Am avut plăcerea și onoarea să discut cu doi miniștri ieri și azi, unul dintre ei fiind noul ministru al MSTI, iar în discuțiile mele cu ei am menționat și EUGA și faptul că acest program poate face parte din eforturile României de a ajunge mai repede la societatea informațională, pentru că fondurile comunitare sunt foarte importante în construcția infrastructurii IT. Și cred că și ministrul a fost interesat de subiect. Deci, rolul nostru aici este să continuăm să construim, să învățăm din proiectele la care am lucrat și să construim pe baza experienței. Și să vedem ce trebuie să facem să avem, de exemplu, o mie de proiecte în loc de 41. Să vedem ce putem face să schimbăm viteza și să trecem la una superioară, să acceleram lucrurile. Și când văd implicarea și așteptările, pentru că multe dintre cunoștințe, prieteni și companii concurente nu prea au crezut în conceptul EUGA la început, cred că facem bine ce facem, pentru că oamenii care au așteptat ca România să intre prima dată în UE au pierdut deja o oportunitate. Cred că în ziua de astăzi ai un avantaj competitiv dacă înțelegi cum funcționează aceste lucruri. Și dacă l-ar face doar Microsoft, ar fi tot ceva puternic, dar este mai puternic atunci când ai parteneri ca ai noștri, mari companii de IT, comunicații și finanțe (Romtel, HP, Cisco, Banca Transilvania). Adică o soluție completă pentru un IMM. Și aceasta contează la sfârșit. ■

Există lucruri pe care le putem controla și lucruri pe care nu le putem controla. Ceea ce putem controla este angajamentul nostru pentru parteneri și pentru investiția în inovație.

Pirateria, în continuare o problemă

de ***Elena Andreea Liță***

Pirateria software a constituit și în 2008 o problemă serioasă în România, cu precădere în zona pirateriei Internet, în special a partajării de fișiere pear-to-pear și a site-urilor de tip hub ce au înregistrat o creștere rapidă.

Conform Raportului Special 301/2009 realizat de Alianța Internațională pentru Proprietatea Intelectuală (IIPA), companiile de software din România s-au confruntat în 2008 cu o creștere a piratării prin Internet a aplicațiilor de business, metodele folosite cel mai curent fiind P2P și Torrent. Mai mult decât atât, pirateria pe Internet continuă să crească odată cu numărul reclamelor online și al potențialilor clienți care trimit comenzi prin e-mail sau prin intermediul site-urilor ce oferă spre descărcare software piratat.

În timp ce utilizarea aplicațiilor nelicențiate rămâne o provocare majoră pentru industria software-ului de business, Guvernul României continuă eforturile de legalizare a programelor utilizate în instituțiile sale. Cooperarea industriei de profil cu autoritățile polițienești în cursul lui 2008 a fost în general bună, autoritățile române realizând o serie de raiduri și acțiuni atât împotriva pirateriei pe disc cât și a celei online. Astfel, în parteneriat cu Business Software Alliance, autoritățile române au desfășurat în 2008 o amplă campanie de combatere a deținerii, utilizării și comercializării de programe de calculator fără licență.

Potrivit unui comunicat de presă emis în septembrie 2008 de Parchetul de pe lângă Înalta Curte de Casație și Justiție, Inspectoratul General al Poliției Române și BSA, până la sfârșitul lunii august 2008 au avut loc mai mult de 300 de verificări la societăți comerciale care utilizau programe pentru calculator fără licență și peste 55 de controale în cazuri de distribuire de software pirat.

Sub coordonarea procurorilor, echipe ale Inspectoratelor de Poliție din aproape toate județele țării, atât la nivel local, cât și la nivel central, au fost întreprinse investigații complexe cu privire la activitatea unor persoane fizice și juridice în ceea ce privește utilizarea de programe pentru calculator fără licență și distribuirea de software pirat. Ca rezultat al acestor acțiuni, în 2008 au fost pronunțate mai mult de 35 de hotărâri penale de condamnare de către instanțele din România, stabilindu-se vinovăția persoanelor care au încălcat drepturile de autor asupra programelor pentru calculator, sancționarea lor și obligarea la plata de despăgubiri civile față de titularii drepturilor de autor. De exemplu, în cazul unei societăți comerciale care utiliza software fără licență, instanțele judecătorești au condamnat administratorul companiei la 1 an de închisoare, cu suspendarea condiționată a executării pedepsei. În plus, despăgubirile au fost plătite titularilor drepturilor de autor asupra programelor pentru calculator. Soluții similare au fost pronunțate în 2008 de instanțele din Tulcea, Sibiu, Galați, Maramureș, Alba, Cluj, Brăila, București, Caraș-Severin, Arad, Argeș, Bacău, Brașov, Constanța, Mehedinți, Iași, Mureș, Prahova, Dâmbovița, Timiș etc.

Alianța Internațională pentru Proprietatea Intelectuală (IIPA) recomandă ca România să rămână pe *Watch List* în 2009.

În Alba-Iulia, s-au efectuat în 2008 controale la două centre de urbanism, proiectare industrială și de software unde au fost descoperite 34, respectiv 59 de calculatoare folosite în activitatea curentă a societăților în cauză. Pe aceste computere, polițiștii au descoperit software nelicențiat aparținând Microsoft Corporation (în valoare totală de peste 56.000 EURO) și Autodesk Inc. (valoarea prejudiciului fiind de peste 70.000 EURO). Titularii drepturilor de autor încălcate au formulat plângeri și cereri de despăgubiri. Ambele societăți comerciale au recunoscut faptul că în cadrul activității lor nu au fost respectate principiile legislației privind dreptul de autor asupra programelor pentru calculator, au achiziționat licențe pentru programele necesare în derularea activității și au plătit despăgubiri producătorilor de software.

Direcția Generală de Poliție a Municipiului București, împreună cu Parchetul de pe lângă Tribunalul București, au efectuat în 2008 o serie de verificări la un grup de firme alcătuit din 8 societăți comerciale, având în total peste 90 de PC-uri. Pe unele dintre aceste computere erau instalate programe pentru calculator aparținând membrilor BSA Microsoft, Autodesk și Adobe. Titularii drepturilor de autor încălcate au depus plângere în 2007, solicitând, totodată, și despăgubiri. Ulterior, grupul de firme a recunoscut faptul că în cadrul său nu au fost respectate principiile legislației privind dreptul de autor asupra programelor pentru calculator, au achiziționat licențe pentru programele necesare în activitate și au plătit producătorilor de software despăgubiri de peste 84.000 EURO.

Toate aceste sentințe penale pronunțate în cazuri de piraterie fizică constituie într-adevăr un pas înainte, deși sunt necesare mai multe sentințe, în special în zona online. În acest sens, prin implementarea recentă a Directivei Europene privind Reținerea Datelor, industria software speră ca această directivă să susțină în continuare investigațiile pe Internet.

Din păcate, munca dificilă a poliției a fost diminuată în 2008 de faptul că aplicarea pedepselor s-a oprit la nivelul procurorilor – mai multe cazuri de piratare au fost închise de procurori pentru că nu prezentau, printre altele, „pericol social".

Pentru 2009, BSA are în vedere continuarea acțiunilor împotriva utilizatorilor finali de dimensiuni mari (companii) și remedierea unei probleme de lungă durată: atunci când se pregătește un raid, trebuie emis un mandat de verificare a computerelor din sediul unei companii (nu a și celor din locuințele private) în vederea identificării programelor software instalate pe acestea. Un astfel de mandat poate fi emis doar de un judecător și doar dacă investigația criminală este inițiată oficial. În același timp, investigația criminală poate fi inițiată doar dacă există suficiente probe. În practică, strângerea unor astfel de probe s-a dovedit extrem de dificilă. Acest aspect a fost raportat încă din 2005 iar patru ani mai târziu este încă nerezolvat. ■

LOGICOM

Securitate Adaptivă cu Cisco

Soluțiile **Cisco ASA 5500** oferă protecție împotriva atacurilor asupra componentelor retelei de date şi permite securizarea comunicației dintre filialele unei companii. Proiectate modular pentru a proteja rețele de toate dimensiunile, soluțiile **Cisco ASA 5500** permit organizațiilor să-şi micşoreze costurile totale de instalare şi operare a comunicațiilor, oferind în acelaşi timp facilitați de securitate adaptivă multi-level:

Firewall – securizează rețeaua şi informațiile companiei prevenind accesul neautorizat la date prin facilități avansate pentru aplicații cu acces controlat prin identificare; oferă protecție împotriva atacurilor DoS şi multe alte protecții construite pe tehnologia îndelung testată a aplicațiilor de securitate Cisco PIX.

Securitatea Comunicațiilor Unificate – protejează infrastructura de comunicații unificate (voce + date + video), asigură controlul apelurilor şi al aplicațiilor față de atacuri; furnizează servicii avansate de securitate cu cel mai extins portofoliu de aplicații inspectate, inclusiv de voce şi video.

SSL/IPSec VPN – asigură acces securizat, de la distanță, la resursele rețelei companiei, suportând până la 10'000 de conexiuni securizate simultane.

Prevenirea Intruziunilor – asigură, prin intermediul serviciilor IPS, apărarea resurselor critice ale rețelei față de atacuri avansate; includ tehnologii avansate şi foarte puternice de protecție față de vulnerabilitățile sistemelor de operare, atacuri directe, tipuri diverse de malware.

Securitatea Conținutului – îmbunătățeşte productivitatea angajaților şi elimină riscurile asociate cu accesul neautorizat la informațiile companiei, atât din exteriorul acesteia, cât şi din interior, prin: filtrare URL, mecanisme anti-phishing, anti-spam, filtrare avansată a conținutului documentelor.

În România, Logicom furnizează din stoc soluțiile ASA 5500, alături de alte aproape 200 de tipuri de echipamente Cisco. În Europa, Grupul Logicom este unul dintre cei 5 Cisco Distribution Partners (CDP) si are o experiență de peste 8 ani în distribuirea soluțiilor Cisco. Logicom România are astfel acces şi la stocul celorlalte companii din Grup (Grecia, Cipru, Turcia, Bulgaria, Ungaria şi țările din Orientul Mijlociu), fiind singurul Distribuitor Cisco din România capabil să livreze soluțiile Cisco în timp foarte scurt către partenerii săi.

Mai multe detalii la:
www.logicom.com.ro
www.cisco.com/go/asa

Organizator: f5 divizia new media Realitatea Catavencu
Sponsor: KASPERSKY lab

Conferința Securitate Informatica în era web 2.0

7 aprilie 2009

Hotel Intercontinental, sala Ronda, ora 9.00

Accesul la internet de oriunde, comunicarea constantă prin email și mesageria instantă, precum și participarea în diverse comunități prin intermediul blogurilor au schimbat tabloul amenințărilor în mediul online.

Virușii, pierderea datelor confidențiale, amenințările malware, hackerii, atacurile de phishing iată doar câteva din pericolele cu care se confruntă companiile.

- Cum este calculat costul pierderii datelor și care sunt strategiile și tendințele care să împiedice aceste amenințări?

Parteneri media:
THE MONEY CHANNEL · MONEY ACCELEREAZĂ SUCCESUL · Standard · Cotidianul. · Channel Report · arenaIT · IT TRENDS · MARKET WATCH

Pentru informații și înscrieri contactați: Cristina Onoiu 0730380614; Genoveva Stanitchi 0730555051; email: evenimente@f5web.ro

Mircea Sârbu

Web design

Sunt lucruri la care mă și sunt lucruri la care nu mă pricep. În această a doua categorie – extrem de largă – se înscrie și domeniul care s-a consacrat sub numele de web design. Și totuși, faptul că îmi petrec o bună parte din timp prin web și că zona mea actuală de competență de focalizează pe aplicații care folosesc tehnologiile web-ului, mi-a format o anumită competență în aprecierea ergonomiei paginilor pe care le văd în browser. Iar cum paginile sunt din ce în ce mai adesea interfețe ale unor aplicații, am constatat că, inevitabil, experiența acumulată prin nenumăratele ore de navigare îmi este de folos în propriile aplicații. Pentru că și acestea trebuie să aibă o interfață (în browser) iar ceea ce aș îndrăzni să numesc „uzabilitate" este o calitate importantă. Până la urmă, utilizatorul nu vede nimic din frumusețea frazelor SQL sau subtilitățile claselor Python, ci doar interfața. La modul ideal, aceasta ar trebui să fie intuitivă și, eventual, frumoasă.

Cea mai frustrantă experiență pe care o poate trăi un programator este să lucreze sub conducerea unui designer.

Cum am mărturisit deja că nu mă pricep la web design, am renunțat cu oarecare regret la frumusețe și m-am concentrat asupra uzabilității, ghidându-mă după o regulă pe care am reținut-o din manualele limbajului Ruby sub acronimul POLS (*Principle Of Least Surprise*). Aceasta conduce către o simplitate vecină cu austeritatea, dar are avantajul că valorifică deprinderile simple ale navigării pe web. Link-ul trimite undeva, butonul declanșează o acțiune și așa mai departe. Pe urmă, utilizatorul trebuie să vadă dintr-o dată toată informația legată de un subiect de interes, dar să poată să o actualizeze punctual. În fine, utilizatorul trebuie să fie în orice moment conștient de ceea ce face, să vadă clar ce anume modifică și să primească întotdeauna feedback-ul acțiunii sale. Dacă reușesc să acopăr aceste cerințe, mă pot declara mulțumit, chiar dacă pe butoane nu sunt iconuri colorate care să sară-n sus când utilizatorul trece cu mausul peste ele.

Aș fi trăit fericit dacă m-aș fi mulțumit cu atât. Dar n-a fost să fie, pentru că am acceptat cu prea multă ușurință să lucrez la o aplicație pentru care clientul a dorit cu tot dinadinsul o interfață fancy, proiectată de un profesionist. Așa se face că am devenit robul unui web designer și mi-am văzut cu tristețe toate bunele mele principii călcate în picioare. Este poate cea mai frustrantă experiență pe care o poate trăi un programator: să lucreze sub conducerea unui designer, cu interfața pe post de specificație. Pentru designer, orice fantezie e permisă, dar fiecare șmecherie de-a lui se traduce în zeci de ore de jonglerii Ajax pentru amărâții care implementează. Și cum ziceam, codul nu se vede, designerul se așteaptă să implementezi la fel de repede cum desenează el iar clientul se indignează că treaba merge prea încet. Pe urmă, apar detalii în care back-end-ul are ceva de spus interfeței iar designerul este de regulă surd la cerințele programatorului și te întreabă cu nonșalanță de ce-ți trebuie buton „Save" când adaugi un utilizator? Pentru că până când nu-i înscris în baza de date nu primește un cod unic și nu pot să leg informațiile conexe. Deh, butonul ăla nu dă bine în peisaj, așa că trebuie să construiești o structură complexă în niște variabile de sesiune, pe care nu prea știe nimeni când trebuie să o salvezi și când să o abandonezi. Când utilizatorul părăsește pagina – vine soluția genială a web-designerului. Peste toate astea, interfața trebuie să mimeze o interfață desktop, pentru că sigla arată cel mai bine lipită de marginea de jos a ecranului, așa că scroll-ul ferestrei este interzis cu desăvârșire. În schimb toate informațiile multiple sunt înghesuite în niște zone meschine, care sunt derulate prin niște frumoase săgeți care arată în sus și-n jos. Alte multe ore de bricolaj JavaScript până să constați în machetă toate zonele au același identificator, care este referit din CSS-ul de 5.000 de linii.

Până acum nu știam de ce-mi place atât de mult la Google. Pentru că e simplu, pentru că pe fiecare buton scrie ce trebuie și pentru că nuanțele unei singure culori sunt suficiente pentru orice interfață, fie că este vorba de o simplă căutare, fie de aplicații complexe. Și, culmea, arată foarte bine. Poate că prea puțină lume l-a luat în serios pe Jakob Nielsen, care încă din anii 90 face studii de uzabilitate în web și constată de fiecare dată că utilizatorii se simt cu atât mai bine cu cât paginile sunt mai simple. ■

msarbu@intraweb.ro
www.intraweb.ro

www.aten.com

ATEN
Simply Better Connections™

Media Distribution Solution
Audio/Video prin Cat 5 + Serial

Soluție totală pentru distribuirea semnalului video/audio de calitate superioară către mai multe monitoare, în timp real

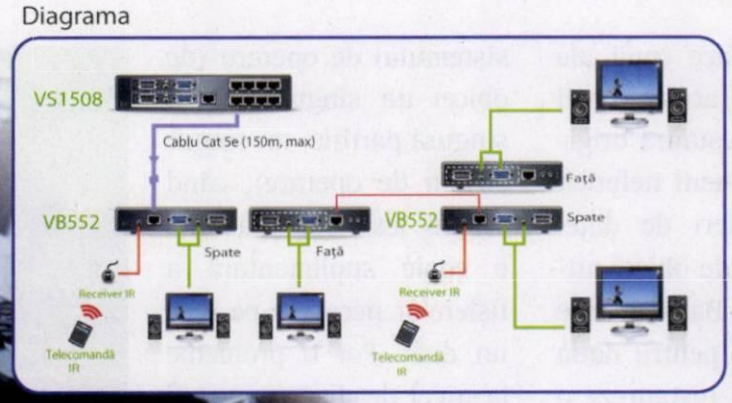
Multiplicatorul audio/video Cat 5 **VS1504/VS1508** Aten face posibilă distribuirea semnalului audio/video la o calitate superioară la 150 m de calculator (prin cascadare la max.3 nivele distanța poate fi chiar de 450 m max.), iar în combinație cu repeaterul VGA over Cat 5 **VB552** numărul maxim al monitoarelor poate ajunge chiar la câteva mii!
Totodată este dotat cu port serial, astfel pot fi conectate şi monitoare cu Touchscreen.

VS1504/VS1508
Multiplicator Audio/Video Cat 5 4/8 porturi

+

VB552
VGA Over Cat 5 Repeater+Audio

Diagrama



Câteva aplicații:

Rețele Infotainment

Rețele Media de Retail

Sisteme informaționale publice

Standuri interactive de informare

Centre financiare

MIKRO ATLAS
Distribuitor autorizat:
SC MIKRO ATLAS SRL, Miercurea-Ciuc, Str. L.Rebreanu, Nr.31, Tel.0266-371745
www.mikroatlas.ro

SolePAD
SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

Agora MEDIA

2009
CALENDAR

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

Parteneri media

IT TRENDS · Agora NEWS · Channel REPORT

19 februarie 2009	PLOIEȘTI (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN (Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE (Maramureș și Satu-Mare)
14 mai	SUCEAVA (Suceava și Botoșani)
9 iunie	TIMIȘOARA (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	ARAD (Arad și Hunedoara)
7 iulie	PITEȘTI (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU (Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV (Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	BUZĂU (Buzău și Vrancea)

Înscrieri se pot face la telefon: **021.330.92.82**, pe e-mail: **solepad@agora.ro**
și online la adresa: **www.solepad.ro/inregistrare**
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

Backup pentru continuitate

de ***Monica Muscă***

Companiile dețin cantități uriașe de date, stocate pe servere de date multiple, care necesită permanent monitorizare și control. Fără un management al datelor, organizațiile pur și simplu nu pot să-și mențină informațiile actualizate și corecte și nici să aibă o activitate coerentă. Care sunt beneficiile economiei de timp și de bani ale recuperării datelor? Este una din întrebările curente care apar atunci când se pune problema investiției într-o soluție de acest tip. Însă răspunsul real îl puteți afla doar atunci când vă confruntați cu o situație critică de pierdere a datelor de bază din companie, când activitatea companiei este disturbată de pierderea acestor date.

Backup nu înseamnă arhivare

Backup înseamnă a face copii ale datelor, astfel încât aceste copii adiționale să poată restaura originalul după un eveniment nefericit din care au rezultat pierderi de date. Aceste copii adiționale sunt de obicei numite „backup" („rezervă"). Backup-urile sunt folosite în primul rând pentru două scopuri: pe de o parte, ca să restaureze o stare de lucruri după un eveniment nefericit (ceea ce poartă numele de „disaster recovery"), iar, pe de altă parte, ca să restaureze un număr mic de fișiere în cazul în care acestea au fost șterse sau corupte din greșeală. Recuperarea datelor este un proces de salvare a datelor de la distrugere, corupere, sau imposibilitatea de accesare a depozitelor de date media care nu mai pot fi accesate în mod curent. Recuperarea poate fi solicitată de distrugerea fizică a unui instrument de storage sau distrugerea logică prin fișierele de sistem.

Cea mai comună problemă de data recovery este faptul că implică defecțiuni ale sistemului de operare (de obicei un singur disc, o singură partiție, un singur sistem de operare), când scopul este să păstrezi o copie suplimentară a fișierelor necesare pe încă un disk. Pot fi probleme la nivel de disc cum ar fi sistem de fișiere compromis, partiționare a discului incorectă sau o problemă a hard disk-ului – caz în care datele nu mai pot fi citite cu ușurință. În funcție de situație, soluțiile implică repararea sistemului de fișiere, a tabelei de partiții sau recuperarea hard discului din punct de vedere tehnic pornind de la recuperarea la nivel software a datelor afectate până la înlocuirea de hardware pe discurile cu probleme fizice. Acestea indică în mod tipic probleme permanente ale discului, „recovery" însemnând aici repararea necesară recuperării de fișiere la un moment dat. Apoi este procesul de salvare a fișierelor care au fost șterse din storage. În plus, există și o confuzie între termeni, termenul de „data recovery" putând fi utilizat cu sensul de a proteja datele din punct de vedere legal sau contra spionaj.

Practic, sistemul de backup și recuperare a datelor nu implică arhivarea, însă arhivarea documentelor unei firme implică acest sistem, o arhivare coerentă fiind necesar să fie protejată. ■

Conflictul arhivării datelor

Controversata lege a arhivării electronice a datelor, legea 298/2008 după ce a fost promulgată și cât pe ce să fie deja folosită în unele dosare actuale, a fost amânată până la sfârșitul anului curent. Prin această lege se reglementează obligativitatea firmelor de comunicații electronice de a stoca, timp de șase luni, anumite date privind apelurile telefonice, mesajele scrise sau email-urile, generate sau prelucrate prin serviciile furnizate, informații care pot fi accesate de MIRA, Parchet, SRI și SIE, la solicitarea acestora. Conform legii, datele vor fi stocate în format electronic prin intermediul unei baze de date, care va fi creată și administrată din fonduri proprii de către operatorii de telecomunicații fixe și mobile, precum și de furnizorii de servicii de Internet. Amânarea aplicării acestei legi de la sfârșitul lunii februarie a avut în vedere faptul că nu toți furnizorii de servicii și rețele publice de comunicații electronice pot asigura într-un mod unitar gestionarea procesului de reținere și prelucrare a datelor. Nu toți operatorii sunt pregătiți conform prevederilor legale pentru a respecta confidențialitatea datelor solicitate, respectiv accesate. Iar aici arhivarea merge mână în mână cu asigurarea securității datelor arhivate, confidențialitatea păstrării datelor cu caracter personal fiind o problemă în curs de reglementare la noi în țară. ■

Modalități de protecție a infrastructurii IT

Afacerile moderne, dar și sistemele publice actuale necesită aplicații și servicii IT tot mai rapide și sofisticate, consolidate și concentrate în locații special proiectate: centre de date sau destinate găzduirii de aplicații, centre de backup și disaster recovery. De fapt infrastructura IT este în curs de remodelare în ultimii ani. Tot mai multe servere și echipamente de stocare sunt găzduite în spații tot mai mici, solicitând tehnologii din ce în ce mai performante de cablare structurată, echipamente active de rețea, electroalimentare și climatizare, noi platforme de stocare, servere ultraperformante, software de management, monitorizare, virtualizare și acces la aplicații.

Iată 5 modalități propuse de Genesys pentru protejarea infrastructurii IT:

1 Nu presupuneți că afacerea dumneavoastră este prea mică pentru a lua măsuri de protecție.

Indiferent de dimensiunea afacerii amenințările sunt la fel de mari. Acestea lovesc afacerile mici cât și pe cele mari. Echipamente de tipul PC-uri, servere sau rețele sunt la fel de critice ca și centrele de date ale marilor companii. Șansele sunt ca, pe cât de mult te bazezi pe echipamente din ce în ce mai sofisticate și mai scumpe, pe atât acestea pot rula nesupravegheate perioade lungi de timp. Investițiile făcute sunt importante și nu trebuie lăsate la voia întâmplării.

2 Tratați orice locație a unui echipament IT ca pe un centru de date.

O companie mare va avea la dispoziție o locație pentru echipamentele IT, cu un climat controlat, cu podea izolatoare și toate cele necesare pentru protecția lor. Pentru companii mici sau mijlocii, spațiul de rack poate fi și centrul de date. Toate componentele necesare pentru protecția de putere, răcire, securitate etc. trebuie să fie găzduite într-unul sau mai multe rack-uri sau cabinete.

La selectarea infrastructurii fizice, în care se inserează echipamentele IT, evaluați următoarele:

- controlul accesului;
- managementul atmosferei și a temperaturii interne;
- protecția împotriva căderilor de tensiune;
- distribuția puterii;
- managementul cablării în locație;
- flexibilitatea;
- monitorizarea încăperii.

3 Aveți grijă la amenințările ascunse în sursele de putere aparent „sănătoase".

Din păcate sursele clasice de energie nu pot oferi un flux de energie continuu. Echipamentele IT sunt afectate de anomaliile din rețea pe care utilizatorii nici nu le sesizează, precum variații de frecvență, distorsionări etc. O afacere conectată la sursele de putere clasice este sensibilă la aceste amenințări ascunse, de fiecare zi. Sursele de putere de tipul UPS sunt soluțiile ideale pentru protecția acestor echipamente IT.

4 Determinați nivelul de protecție al puterii de care aveți nevoie.

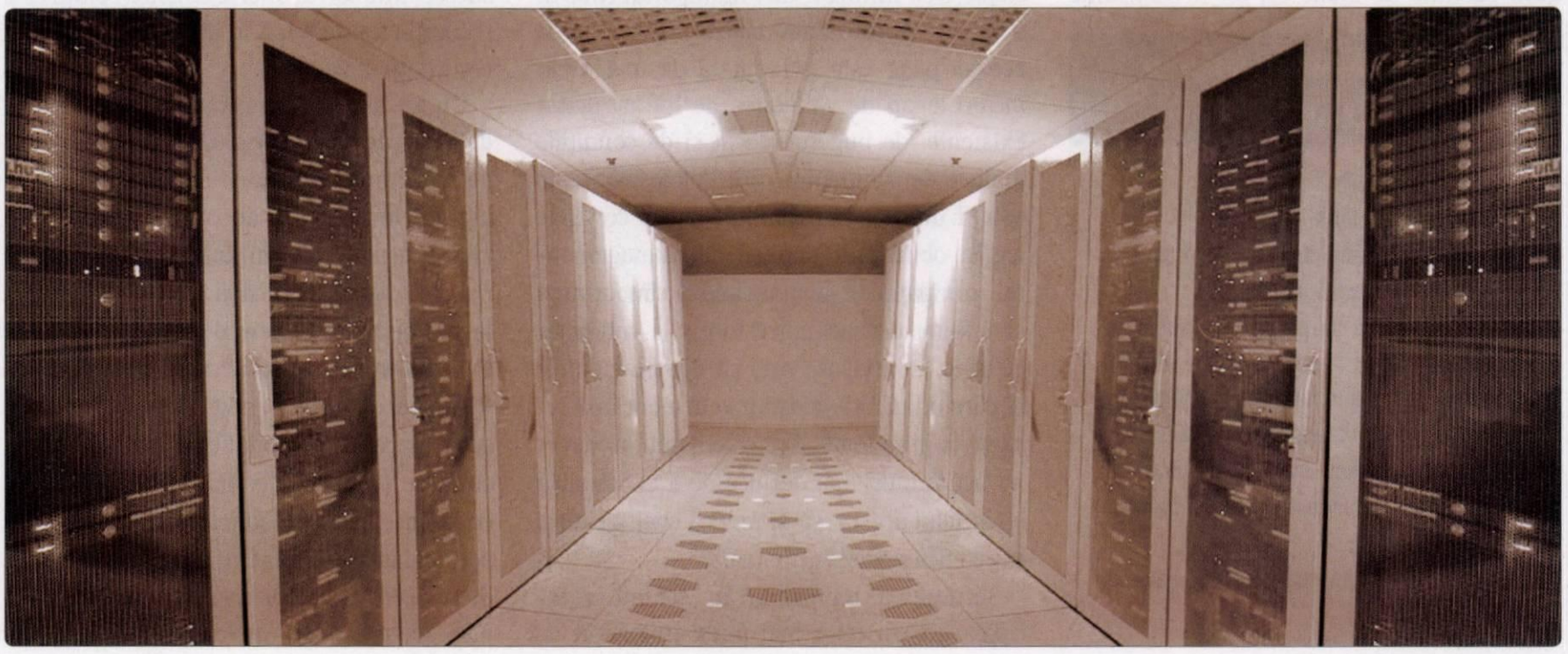
Indiferent de tipul de aplicație, sunt disponibile configuratoare pentru UPS necesare pentru a furniza nevoia de performanțe și caracteristici potrivite, la un preț care să respecte bugetul alocat.

Aveți nevoie de UPS pentru protecția PC-urilor personale și din birourile cu puțini utilizatori? Atunci probabil, un UPS standby este ceea ce aveți nevoie. Acestea folosesc energia curentă până când întâlnesc o problemă, după care se utilizează automat bateria de backup. Astfel, se obține reducerea timpului de salvare a muncii realizate în prezent și pentru a închide echipamentul în siguranță.

Aveți nevoie de protejarea echipamentelor critice? Atunci puteți alege un UPS line-interactive. Acesta regularizează puterea în rețea pentru a echilibra neregularitățile de putere (fără a consuma bateriile) și pentru a proteja echipamentul împotriva „zgomotului" linear.

5 Protejați-vă echipamentele împotriva accesului neautorizat.

Aproximativ o treime din incidentele de pierdere ale informațiilor dintr-o companie se datorează erorilor umane. Dacă avem în vedere nivelul investițiilor în IT și valoarea informațiilor și aplicațiilor care converg din acestea, putem aprecia cu ușurință importanță vitală în protejarea împotriva accesului neautorizat la acestea. ■



Online Server Backup

În urmă cu șapte ani, Gartner a semnalat pentru prima dată apariția furnizorilor de servicii de backup online de servere. Astăzi, toate companiile menționate de Gartner cu șapte ani în urmă continuă să existe pe piață sau au fost achiziționate de alte firme, dar, în același timp, tot mai multe soluții noi apar pe acest domeniu. În aprilie 2007, primul vendor independent de software (ISV), Symantec, a anunțat abordarea „software as a service" (SaaS) în domeniul backup-ului de servere, abordare implementată abia la începutul lui 2008.

Backup-ul serverelor este una dintre cele mai apăsătoare și mai puțin „fermecătoare" activități dintr-o companie, chiar și în organizațiile mari cu departamente IT extinse, cu politici și proceduri mature. Profesioniștii IT angajați să organizeze backup-urile din companiile lor sunt în general începători și nu dau o importanță foarte mare acestui task, fiind mult mai interesați doar să își încheie activitățile și să evolueze profesional pe o poziție superioară în companie. Studiul Gartner consideră că situația este chiar mult mai slabă în alte tipuri de companii.

În companiile mai mici cu un număr limitat de angajați IT, backup-urile sunt uneori realizate doar sporadic, în cazul în care sunt realizate, iar benzile pe care se face backup sunt păstrate de multe ori tot în companie chiar lângă servere, eliminând astfel posibilitatea de a fi refăcute datele în cazul unui accident din acea locație. Chiar și companiile mai mari, cu zeci, sute de servere, activitatea de backup de servere remote de multe ori este delegată angajaților non-IT (unui funcționar de noapte dintr-un hotel, de exemplu).

În multe situații, o strategie eficientă de a salva banii și timpul unei companii este externalizarea acestei activități operaționale către o companie specializată pe backup-ul de servere, pe principiul „lasă experții să facă ce știu mai bine". Externalizarea activităților de backup/restore elimină necesitatea achiziționării unei soluții de backup, a hardware-ului necesar stocării datelor, angajarea și pregătirea de specialiști, crearea și menținerea de politici și proceduri și simplificarea procedurilor de refacere a datelor în caz de dezastru. Outsourcing-ul este util și pentru companiile mari cu multe servere aflate în locații diferite. De fapt, outsourcing-ul aduce beneficii îndeosebi companiilor care nu au un sistem propriu de generare al imaginilor serverelor și soluții specializate de backup/restore.

Securitatea datelor reprezintă provocarea critică pe care trebuie să o satisfacă o soluție de backup a serverelor.

Criterii în alegerea soluției de backup de servere:

- Administrare simplă;
- Implementare rapidă în companie;
- Eliminarea necesității de a fi utilizat doar de personal de IT specializat;
- Posibilitatea de a se programa backup-uri generate automat la intervale regulate mai dese sau mai rare în funcție de dorința de a reduce necesarul de dispozitive de stocare;
- Monitorizarea backup-urilor 24 ore pe zi;
- Facilitatea de securizare a datelor în afara locației serverelor;
- Posibilitatea de a genera manual recuperarea datelor online.

Situația actuală

Deși este încă o piață imatură, piața soluțiilor online de backup de servere este în continuă creștere cu furnizori care au raportat chiar și o dublare a profiturilor realizate. Dezvoltarea acestei piețe este influențată de mai mulți factori legați de varietatea de infrastructuri existente, de bugetul alocat și de condițiile impuse de companiile care utilizează aceste soluții. În plus, schimbările legate de cerințele legale obligatorii impuse de managementul companiilor demonstrează importanța operațiilor de backup/restore și a salvărilor de date. Consecința este că departamentele IT care odinioară insistau vehement în a realiza singure toate aceste activități au devenit acum mult mai dornice de a externaliza și, în felul acesta, să-și reducă cheltuielile și să-și eficientizeze activitatea.

Securitatea reprezintă în schimb principala grijă a celor mai mulți utilizatori de

Factori care influențează evoluția pieței:

- Conectivitatea la Internet extinsă în prezent prin standardul Wi-Fi (wireless fidelity);
- Viteză de rețea cât mai ridicată la un preț cât mai redus;
- Dezvoltarea de centre de date conectate prin Internet;
- Reducerea costurilor necesare pentru hardware-ul de stocare date;
- Creșterea atracției de a realiza backup-uri de pe disk pe alt disk;
- Virtualizarea stocării de date și organizarea pe nivele;
- Îmbunătățirea continuă a soluțiilor de protecție a datelor;
- Transformarea salvării datelor într-un serviciu - software as a service (SaaS);
- Folosirea de software open-source.

astfel de soluții. În fiecare chestionar și analiză, securitatea datelor reprezintă provocarea critică pe care trebuie să o satisfacă o soluție de backup a serverelor. Într-adevăr, securitatea datelor este cea mai importantă problemă pentru un server principal de date, firmele sunt deosebit de atente la securitatea asigurată pentru datele scoase de sub protecția firewall-urilor proprii companiei, de aceea de multe ori principalii furnizori de soluții se compară în special pe baza acestei caracteristici de asigurare a securității datelor. Unul dintre motivele pentru care Symantec a devenit unul dintre cei mai de succes furnizori ai unei asemenea soluții este reputația foarte bună în domeniul asigurării securității datelor.

Un alt aspect foarte important este modalitatea de codificare a datelor. Mulți clienți preferă ca datele stocate să fie codificate în așa fel încât firma de outsourcing să nu aibă access la ele. În același timp, firmele nu își doresc să aibă responsabilitatea legată de managementul codificării datelor. În cazul în care și codificarea este realizată de un furnizor de servicii, firma trebuie să se asigure de o modalitate optimă de securizare a cheilor de codificare, să verifice cu atenție lista persoanelor care au acces la aceste date cât și să verifice procesul în sine de refacere a datelor codificate pentru a realiza restore-ul serverelor. ■

ÎMPRIETENEȘTE-TE CU TEHNOLOGIA

(CÂT DE DEPARTE MERGI, E TREABA TA)

Expoziția și Conferința Internațională de
Tehnologia Informației și Comunicații

3 - 7 iunie 2009, ediția a XVIII-a

Complexul Expozițional Romexpo
www.cerf.ro

Organizator:
EXPOTEK

CERF
2009

Imaginea pieței de backup & recovery

Piața de backup&recovery este în curs de schimbări majore conform ultimelor studii Gartner. În ultimii ani, piața s-a mișcat de la o evaluare „pozitivă" în 2006 la o evaluare promițătoare în 2008 întrucât vendorii se străduie să mențină profitabilitatea în timp ce se poziționează în acord cu cerințele din ce în ce mai mari ale pieței și cu o competiție puternică din partea produselor piratate.

Această piață devine tot mai matură și furnizează noi capabilități care se integrează în arhitecturile existente confruntându-se cu diverse provocări. Piedicile întâmpinate de întreprinderi nu le permit acestora să-și atingă țintele printr-o singură soluție de recovery și sunt nevoite să adauge soluții punctuale prin care să-și rezolve problemele curente. Aceasta este o reacție la nevoia de a îmbunătăți capabilitățile pe care le implementează cu ușurință.

Vendorii de soluții de backup pentru întreprinderi au făcut progrese în livrarea instrumentelor de recuperare pe disc pentru a reduce timpul și pentru a integra noi tehnologii de protecție continuă a datelor în arhitecturile lor de backup cu scopul de a reduce pierderea datelor. Pentru unii dintre vendorii care au reușit o achiziție în 2006, focusul în 2007 a fost pe integrare.

În particular, managementul acestor opțiuni conduce la preîntâmpinarea cererii clientului de platformă unică de management extinsă, mai curând decât apariția utilizatorului-integrator pentru o serie de soluții punctuale. S-a făcut un anumit progres, dar mai rămân destule de făcut pentru a livra soluții cuprinzătoare, bine integrate și ușor de utilizat. Astfel, noii vendori au prilejul de a câștiga un punct de plecare.

Focusul pe firmele mici și mijlocii (SMB) a fost o modalitate care a condus la creșteri ale veniturilor. Aceasta a limitat oarecum perspectiva din care privesc vendorii posibilitatea de a răspunde cererii cu aplicații mai bune care suportă Exchange sau SharePoint, suport mai rapid sau disponibilitate sporită pentru recuperarea datelor din mediile virtuale pe servere și suport mai bun pentru creșterea numărului de laptopuri.

Firmele CommVault și Symantec au o ofertă semnificativă care include SharePoint, în timp ce IBM și EMC au parteneriate sau au achiziționat cea mai bună tehnologie pentru a satisface cererea de acest tip. Soluția Avamar de la EMC, cu deduplicări împachetate, aduce putere sporită pentru PC-uri, medii de servere virtualizate și birouri la distanță. Toți vendorii pot oferi backup pentru PC-uri utilizând un produs standard, iar câțiva au produse de replicare de bază. Însă nici unul nu are și instrumentele de management sau nu poate demonstra scalabilitatea necesară pentru a intra în competiție efectiv cu liderul acestei piețe, Iron Mountain pe zona de produse. Există inițiative de a îmbunătăți backup-ul de la distanță. Toți vendorii pot face backup pentru PC-uri utilizând produsele lor standard, unii au chiar produse de replicare de bază, dar nici unul nu are încă instrumentele de management sau n-a dat dovadă de scalabilitate pentru a concura cu Iron Mountain.

Inițiativele de a dezvolta backup-ul de la distanță continuă cu scopul de a oferi oportunități de creștere ale veniturilor pentru vendorii de backup care au capabilități de replicare și de deduplicare a datelor. Prin variația de raportări opționale oferite de portofoliul de produse de bază și relațiile de revindere cu vendorii lideri pe raportare de backup s-a reușit umplerea golurilor și menținerea controlului asupra conturilor. În orice caz, multe dintre produsele extinse din această cercetare nu întâlnesc nevoile reale ale clienților.

Pentru a fi considerat un jucător important pe această piață se cere continuarea investiției în suport pentru noi platforme de servere (cum ar fi sistemele pe 64-bit) și VMware și adăugarea de suport puternic pentru aplicațiile evoluate (cum ar fi SharePoint) sau noi instrumente de storage și opțiunile lor de replicare (cum ar fi VTLs și soluții de deduplicare). Inovația și experiența clientului sunt diferențiatorii cheie în evaluarea vendorilor. Întreprinzătorii ar prefera ca vendorii lor să anticipeze schimbările din piață și să li se livreze soluții potrivite înainte ca acestea să devină nevoi critice. Produsul ar trebui să fie relativ simplu de instalat, de upgradat și utilizat. În orice caz, când suportul este necesar, abilitatea vendorilor de a furniza ajutor la timp, prin telefon sau on-site, este critică.

În 2007, analiștii Gartner au discutat cu peste 1277 de clienți despre vendorii lor de backup și noile cerințe și au avut peste 100 de întâlniri face-to-face în conferințe din întreaga lume. În plus, notarea conferinței pe baza prezentărilor și prin stații kiosk suplimentare în cadrul mai multor evenimente Gartner – combinat cu studiile referitoare la cerințele și nevoile recente ale utilizatorilor de storage realizate în 556 de întreprinderi medii și mari – au indicat o schimbare dramatică a pieței de recovery. Ca rezultat, Gartner a schimbat criteriile utilizate în 2006 pentru a reliefa mai bine cerințele curente ale pieței în evaluarea vendorului de backup. Diferența de scor între vendorii punctați este mică, cu slăbiciuni într-o arie, iar adesea înclinând balanța avantajelor către o alta, rezultând punctaje similare cu toate că vendorul a avut calități diferite. Astfel, vendorii s-au plasat în trei categorii punctate (întrucât nici una dintre ele nu se încadra ca și categorie „foarte negativă" sau a întâlnit din plin provocările punctate pentru a atinge cotarea ca „puternic pozitiv" după noile metrici), aceasta înseamnă că vendorii dintr-o anumită categorie vor reprezenta un nivel de succes pe care procedeul Gartner îl alocă ca și rating „Promițător" sau „Pozitiv". ■

În ultimii ani, piața s-a mișcat de la o evaluare „pozitivă" în 2006 la o evaluare promițătoare în 2008

Întreprinzătorii ar prefera ca vendorii să anticipeze schimbările din piață și să li se livreze soluții potrivite înainte ca acestea să devină nevoi critice.

Pentru mai multe detalii despre studiile Gartner contactați Diana.Enache@Gartner.com

Îmi place

De câteva zile mă joc cu un Macbook de 13,3inch. Cei de la IRIS mi l-au dat pentru a crea cu el o experiență. Trebuie să îl port după mine și să îl folosesc de cât de multe ori se poate. Cum nu am lucrat până acum pe un alt sistem de operare decât Windows și cum am lăsat Mac OS pe el, urmează să am o etapă foarte interesantă.

De multe ori m-am întrebat de ce costă atât de mult un Macbook. Pentru că să începi de pe la 5400 ron nu e un preț chiar pentru oricine, să cumperi la toată firma ca să fie. Te gândești bine înainte să treci cardul prin POS sau să completezi transferul online. Poate din cauza asta utilizatorii de Mac au o rată mare de recumpărare de brand. O dată ce au cumpărat unul nu mai scad standardul.

Deocamdată am apucat să mă uit atent la exterioul lui Macbook. M-am uitat și pe situl Apple la filmulețele de prezentare dar nu îți recomand. Devii subiectiv în alegere. Sunt atât de simplu și de bine făcute încât parcă închizi situl grăbit să mergi la portofel și cu teama de a nu se epuiza stocul până deshizi tu pagina magazinului online. Și asta nu e bine. Unibody. Cu asta se laudă mai întâi designerii de la Apple. Întreaga bază este realizată din aluminiu, dintr-o singură bucată. De aici ai consumuri mai bune, stabilitate crescută, design aparte... numai lucruri bune. Nu știu însă ce se întâmplă dacă îi fac ceva zgârieturi sau îl lovesc și merg cu el în service. Oare ce îmi schimbă la el? Toată carcasa? Asta nu ar fi convenabil.

De ce ar fi interesat un cumpărător de cât de bine arată calculatorul lui în interior?

Ce mi-a plăcut cel mai mult la Macbook a fost simplitatea. Sigur că asta își doresc și ei dar le-a ieșit foarte bine. Macbook are multe elemente care există și pe alte laptopuri, dar la el arată altfel, de departe. E ca ABS-ul. Aproape toate mașinile au... dar nu are aceeași comportare, performanță. Și e mare lucru. Macbook are un buton care odată apăsat aprinde pe cinci leduri nivelul bateriei. Am văzut asta acum mulți ani, iar la Dell am văzut asta la modele nu foarte vechi. Dar trebuie să vezi cum arată la Macbook. Pur și simplu e alt fel de ABS. Face însă același lucru. Corect?

Trebuie să vezi cum arată portul de alimentare, cu conectori cu magnet. Este eliminat aproape în totalitate riscul prin care poți da peste cablu și trage tot calculatorul după tine într-un zgomot de ecran crăpat și taste pe podea. Acum gândește-te puțin. Cât de greu e să faci asta? Imposibil nu e, pentru că exact despre așa ceva vorbim. Dar nici greu nu e. Stau și mă uit la tastatura lui Macbook, la portul de alimentare, la butonul și ledurile cu indicatorul de nivel pentru baterie, la camera Web de pe ecran. Nu sunt complicate. Nu sunt atât de complicate. Și totuși, deși calitativ lucrurile pot fi egalate și de alte echipamente, aici arată mai bine. De fapt, mult mai bine pentru că diferența este enormă. Am lucrat cu mai mult de o sută de laptopuri. IBM-urile vechi și Mac-urile erau însă singurele pe care le deosebeam de la mare distanță (deși pe Mac am lucrat extrem de puțin). Nu puteam vedea ce e înăuntru. Nici nu conta. Însă design-ul a fost cel care a tras linia și a făcut să spun: îmi place. IBM după preluarea de către Lenovo a mai umblat la design. A păstrat și o parte din vechiul design, cel care a consacrat compania. Apple a inovat încontinuu.

Design-ul vinde. Cine s-a prins de asta cu adevărat, are de câștigat. Dar cine s-a prins, nu cine zice că a înțeles. Că de dat seama își dă oricine, dar de modificat linii de producție special pentru design și realizarea marketingului aproape numai pe design nu face toată lumea. De ce produsele Apple au avut success? Câți dintre cei care au cumpărat un ipod au competențe în a analiza calitatea sunetului, ca să aibă ca argument de cumpărare calitatea? Cu siguranță foarte, foarte puțini. Cei mai multi au cumpărat după design. Câți dintre cei care au cumpărat iPhone, sau folosesc produse Apple, cumpără aplicații pentru ele? Foarte puțini la noi. Și cu toate astea cumpără produsele și sunt foarte mulțumiți în utilizare.

Deși nu sunt de acord cu cumpărarea după design ca prim criteriu de alegere, îmi dau seama că în majoritatea cazurilor așa este. Design-ul vinde și e foarte greu de estimat. Unul din filmele de prezentare de pe situl Apple aproape că vorbește mai mult despre cât de bine arată noul Macbook la interior. Se vorbește despre designul la interior! De ce ar fi interesat un cumpărător de cât de bine arată calculatorul lui în interior? E ca atunci când fac reclamă la un cooler cu leduri colorate într-o carcasă netransparentă. Dar asta e prezentarea care vinde. După ce produsul e cumpărat începe să se vadă și calitatea realizării lui din toate punctele de vedere. Dacă ești atent în calitate înseamnă că vei avea un produs de succes. Fără design însă se va vinde greu. Și nu păcălești pe nimeni, pe termen lung. Designul vinde. Calitatea fildelizează. Lucrurile simple definesc succesul.

Îmi place. Asta trebuie să spună un cumpărător. La recumpărare el trebuie să caute același sentiment. Dacă vine către același brand e clar că ai rezolvat și partea a doua a ecuației design-calitate/performanță. ■

cristian.lacraru@agora.ro

Vitrina cu trofee

Bogdan Marchidanu

Ura! România se numără printre țările cele mai dinamice în ceea ce privește creșterea indicelui dezvoltării tehnologiei informațiilor și comunicațiilor, potrivit unui studiu efectuat între 2002 și 2007 în 154 de state și publicat de Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor (UIT). Mai mult de un locuitor din cinci navighează pe internet, iar abonamentele la telefonia mobilă au depășit pragul de patru miliarde la sfârșitul anului 2008, potrivit datelor agenției afiliate la ONU.

Raportul arată că toate țările (cu excepția uneia) și-au îmbunătățit nivelul tehnologiei informațiilor și comunicațiilor (TIC) în ultimii cinci ani, dar unele într-o măsură mult mai mare decât celelalte. Europa de Est nu numai că are un ritm relativ mare de creștere economică, dar cunoaște și una dintre cele mai mari creșteri ale indicelui de dezvoltare a tehnologiei informațiilor și comunicațiilor și de aceea poate fi considerată ca cea mai dinamică regiune în materie de dezvoltare a tehnologiei informațiilor și comunicații în perioada 2002-2007. Printre țările care se situează în fruntea acestui proces sunt România și statele baltice, arată raportul UIT.

Țările din nordul Europei și Coreea de Sud au înregistrat cea mai rapidă dezvoltare în domeniul telecomunicațiilor și internetului din lume. Suedia s-a clasat pe primul loc după indexul

La nivel social, internetul și comunicațiile sunt, în cea mai mare parte, folosite la ceea ce știu cei mai mulți români să facă cel mai bine: să bârfească ca între vecini.

de dezvoltare al acestui domeniu (TIC), urmată de Coreea de Sud, Danemarca, Olanda, Islanda, Norvegia, Luxemburg și Elveția. Și alte economii și-au îmbunătățit semnificativ nivelul TIC, între care Luxemburg, Emiratele Arabe Unite, Irlanda, Macao, Japonia, Italia și Franța. Chiar dacă tehnologia informației și comunicațiile s-au dezvoltat în cele 154 de țări cuprinse în raport - cu excepția Myanmarului - fenomenul rămâne cu precădere apanajul țărilor bogate, subliniază totuși studiul.

Primele 20 de țări clasate provin din țări ale Europei, Americii de Nord și Asiei. Statele Unite au coborât de pe poziția a 11-a pe locul 17, în pofida prețului scăzut al serviciilor, în special pentru internetul de mare viteză, în timp ce Franța a avansat până la locul 23, după ce anul trecut s-a clasat pe poziția a 25-a, se mai arată în raport. Potrivit documentului, telefonia fixă, cea mobilă și internetul de mare viteză rămân scumpe în țările în curs de dezvoltare, în anumite cazuri chiar "prohibitive" sau cantonate în lumea afacerilor. În pofida unui acces limitat la infrastructură, țările emergente sunt cei mai importanți utilizatori de telefonie mobilă. Circa 4,1 miliarde de abonamente la telefonia mobilă au fost înregistrate pe nivel global la finalul lui 2008, din care două treimi în țările emergente, față de 1,3 miliarde de abonamente la telefonia fixă.

Indexul TIC este bazat pe 11 criterii între care se numără disponibilitatea tehnologiilor de informare și comunicare, numărul de gospodării echipate cu un calculator sau numărul de utilizator de internet. Va fi foarte interesant de văzut acest raport nu anul viitor, ci peste doi sau trei ani. Chiar dacă dezvoltarea internetului și a comunicațiilor mobile sunt apanajul civilizației, eu unul mă îndoiesc profund că situația României va fi mai bună ca poziționare în cadrul acestui raport. Nu, nu criza economică mă îndeamnă la scepticism. Și asta deși nu știu câți conștientizează imensa prăpastie economică în care, voit sau mai puțin voit, România a intrat deja, în ciuda gângurerilor liniștitoare ale diverșilor politicieni, de la guvernare sau din opoziție, sau ale unor „oameni de afaceri" parazitari care de ani de zile au tot interesul ca suprafața 'statală' a țării să arate bine, căci banii lor de acolo provin și nu dintr-o concurență serioasă, cinstită și, în ultimă instanță, bărbătească.

Mă îndeamnă la scepticism faptul că, la nivel social, internetul și comunicațiile sunt, în cea mai mare parte, folosite la ceea ce știu cei mai mulți români să facă cel mai bine: să bârfească ca între vecini. Numită și comunicare, bârfa ca fenomen social nici măcar nu e nouă. În fond, ea reprezintă doar o transpunere în mediul secolului 21 a mentalității gregar țărănești de care această țară nu a scăpat nici sub talpa comunistă, nici sub pulpana pseudo-capitalistă.

Dacă în alte părți dezvoltarea comunicațiilor a reprezentat o cale sigură de dezvoltare economică prin deschiderea de noi domenii de afaceri, în România ea nu a însemnat, în bună parte, decât calea de a îmbrăca în confort personal dorința supremă a mioriticilor, aceea de a găsi defecte la oaia vecinului și de a îngropa biata oaie, cu tot cu posesor, în balta fără fund a măscărilor generate din tot felul de refulări și frustrări personale. Ei bine, din mare nefericire pentru spiritul carpatin, bârfa nu aduce și profituri investiționale. Pe fond de criză, ea chiar costă la factura lunară plătită. Iar cu numărul în creștere exponențială de șomeri, va fi foarte interesant de văzut câți își vor mai putea permite un asemenea lux. ■

bogdan.marchidanu@agora.ro

Open Source in an Economic Downturn

The 3rd International Conference

eLiberatica

The Benefits of Open & Free Technologies

May the 22nd-23rd 2009

POLITEHNICA University of Bucharest, Romania

www.eliberatica.ro

eLiberatica community

get to know! Agora MEDIA

Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009 — **Soluții pentru Administrația Publică**
- 11 februarie — **Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing**
- 11 martie — **Backup & Restore**
- 8 aprilie — **Business Intelligence / Data Mining**
- 23 aprilie — **Virtualizare**
- 6 mai — **Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)**
- 3 iunie — **Document Management**
- 17 iunie — **Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar**
- 1 iulie — **Wireless: wire, less wire - Rețele inteligente**
- 9 septembrie — **Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C**
- 23 septembrie — **Business Continuity / Disaster Recovery**
- 7 octombrie — **Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)**
- 4 noiembrie — **Service Oriented Architecture**
- 18 noiembrie — **Securitate**
- 2 decembrie 2009 — **Soluții pentru clădiri inteligente**

poți să știi! Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS · Agora NEWS · Channel REPORT

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: www.techconf.ro- inscriere
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

Eficiența gestionării proceselor prin IT

Unii ar putea susține că într-o perioadă de criză economică mondială precum cea pe care o traversăm cu toții acum, eficientizarea gestionării proceselor devine mai puțin importantă față de găsirea unor soluții, dacă nu de creștere, măcar de menținere a afacerii la o cotă rezonabilă. Cu alte cuvinte, că leadershipul capătă acum o importanță mult mai mare decât simplul management al afacerii.

Posibil ca astfel de persoane să aibă dreptate. Întrebarea care se pune însă, este cine împiedică o firmă să-și găsească soluțiile în timp ce își gestionează mai eficient resursele? Aplicațiile ERP, căci despre ele este vorba, au tocmai această menire, de a ajuta la exploatarea și gestiunea mai bună a resurselor unei întreprinderi. Tradus în termeni financiari, astfel de soluții, chiar dacă nu găsesc surse de venituri noi, măcar au un rol esențial la realizarea de economii și, în ultimă instanță, la salvarea de bani. Iar uneori simpla economisire este suficientă pentru a trece puntea peste apele pline de pericole (a se citi crizele sau cataclismele de orice natură).

În România, deși în dezvoltare, piața ERP este departe de a ajunge la maturitate. Unele mărturii ale actorilor IT implicați în această piață probează faptul că piața încă are nevoie de schimbare de mentalitate în privința adoptării unor astfel de soluții, în sensul neînțelegerii exacte a imensului potențial pe care ele îl dețin pentru îmbunătățirea activității economice. Aceasta este și tema de la care a plecat masa rotundă organizată de revista IT Trends, și care a căutat răspunsuri posibile la următoarele întrebări: Ce premize ar trebui să îndeplinească piața românească de ERP pentru a se vorbi de o piață matură? Care sunt principalele obstacole pe care le întâmpină actorii IT în vânzarea de soluții ERP? Ce caracteristici ale soluțiilor ERP ajută companiile la traversarea mai ușoară a unei perioade economice dificile? Cu ce ar trebui completate soluțiile ERP pentru o protecție cât mai bună contra pericolelor generate de criză?

Bogdan Marchidanu

Textul integral îl puteți citi pe www.ittrends.ro

Invitați:

Eugen Schwab-Chesaru
Managing Director, Pierre Audoin Consultants

Remus Cazacu
Director General, Bit Software

Robert Komartin
Managing Director, LLP România

Anca Crahmaliuc
Marketing and Communication Manager, Siveco

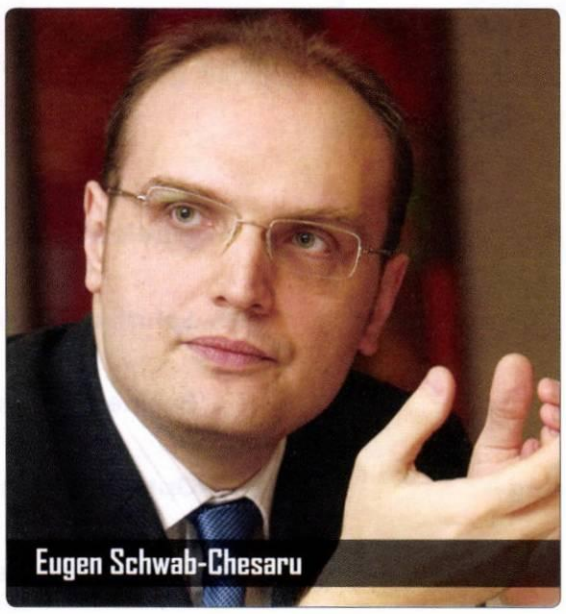
Filip Zgubea
Sales Manager, ERM Business Unit, Crescendo

Ionel Dinu
CRM Business Unit Manager, Crescendo

Alexandru Crăciun
Key Account Manager, Novensys

Cristian Duicu
Commercial Director, ESBC

Mihaela Moga
SAP Business Development Manager, S&T



Bogdan Marchidanu: *Am să încep direct prin a-l întreba direct pe domnul Schwab-Chesaru ce premise ar trebui să îndeplinească piața românească pentru a se numi o piață matură.*

Eugen Schwab-Chesaru: În primul rând, cred că acest termen de „matur" ar trebui să vedem din ce punct de vedere sau cum îl compunem. Eu l-aș compune, ca să nu fac lucrurile prea complicate, din cele două părți ale pieței: pe de o parte, maturitatea cererii și pe de altă parte maturitatea ofertei.

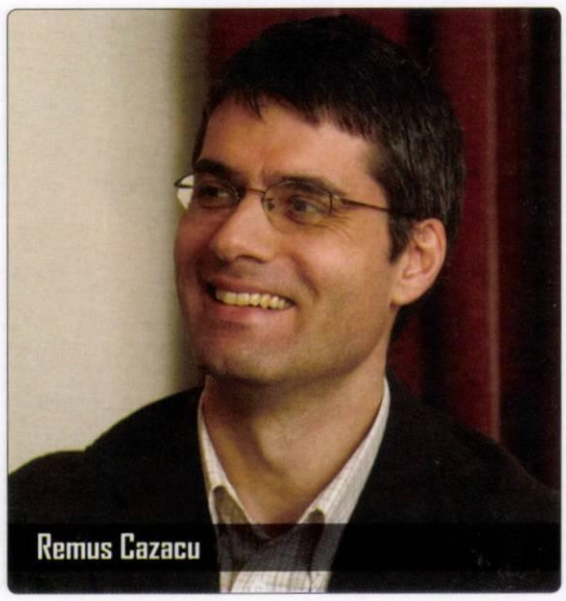
În momentul acesta de criză și cred că toată lumea de la masă este de acord cu mine, nu mai poți dacă nu adresezi exact niște nevoi - pe lângă faptul că trebuie să găsești un client care să aibă potența financiară ca să investească într-o soluție care nu are chiar un retur imediat - trebuie să depistezi clar niște nevoi. Și cred că acesta este un semn de maturizare. Dincolo de asta, evident, dacă privim cifre sau rapoarte între piața ERP și venituri sau între piața ERP și orice alți indicatori de populație, de PIB, de orice, se vede clar, cheltuielile pe domeniul ăsta sunt cu mult în urma unor țări din regiune, unor țări precum Cehia sau Ungaria sau Slovacia sau Polonia sau chiar Rusia. Deci, cred că dincolo de imaginea asta că piața e matură dacă ne apropiem de X euro pe locuitor sau un buget de ERP de atât din bugetul de investiții total sau chestiuni de genul acesta, cred că în momentul acesta trebuie să vorbim de maturitatea cumpărătorilor, de maturitatea cererii și de maturitatea modului de vanzare a soluțiilor ERP.

Robert Komartin: Cred că interacțiunea între cerere și ofertă este un pic mai

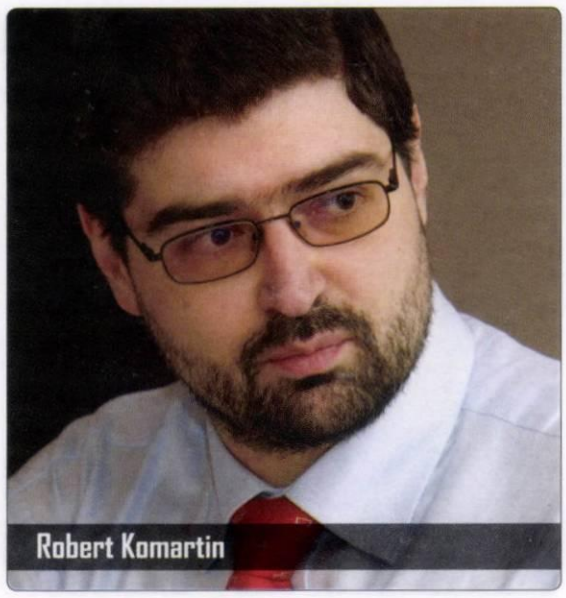
complicată în sensul că furnizorii își construiesc un set de abilități, de competențe, de specializări și în aria acelor specializări se adresează pieței. Și acesta este un semn de maturizare a pieței, verticalizarea sau măcar începutul de verticalizare a pieței, pentru că nu ne ducem cu toții peste tot, încercăm până la urmă să ne ducem în acele verticale – și acesta este un demers, până la urmă, de marketing – în care există un set de referințe, competențe, specializări. Și atunci, întâlnirea are loc în locurile acestea, și anume în acele verticale, în acele zone în care clienții au un set de cerințe iar anumiți furnizori au un set de competențe.

Acum, despre maturitate. Întrebarea este dacă ne-am dori sa fim într-o piață matura. Două decenii am zis că vrem sa maturizăm piața. Am vrea să operăm ca vendori într-o piață matură ca cea din Germania? It's much less fun. Este o piață aproape înghețată în termeni de creștere, o piață aproape înghețată în termeni de cote de piață ale competitorilor, este o piață în care toată lumea e umăr la umăr, deși s-a făcut o diferențiere funcțională clară. Tind să cred că e mai puțin „amuzant" decât piața în care suntem acum, chiar și pentru o vreme de criză. Oricum, asta se va intampla cel mai devreme peste vreo zece ani.

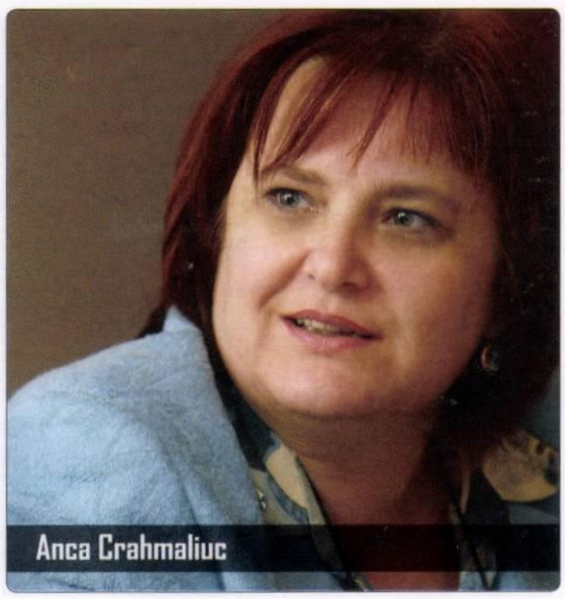
Anca Crahmaliuc: Clientul român nu este deloc un client facil. Poate că n-o fi știind ce să ceară, dar există două categorii de clienți dificili: unii care știu foarte bine ce să ceară și sunt precum chelnerul care se duce să chinuie alți chelneri și să vadă cum e când ești client sau care nu știu deloc, dar chiar daca nu știu deloc, vor diferite lucruri. Acum sigur, el nu e inamicul nostru, dimpotrivă. Dar ideea este că ei știu ce să ceară. De foarte mult timp. Și chiar dacă nu știu, de foarte multe ori vor. Și mediul din România este unul extrem de permisiv. Competiția este foarte mare, „nu vrei tu, mă duc la celălalt, nicio problemă", legislația se schimbă zilnic, dacă nu orar, deci, slavă cerului, au ce să ceară. Slavă cerului, nu mai povestesc că probabil toată lumea stie, „nu merge". „Ce nu merge?"„Păi uite, eu vreau să fie tabelul ăsta așa și nu este așa." Cam așa se înțeleg reacțiile pe toată scara. Sau am negociat ceva, dar apoi eu vreau și aia și aia și aia și aia. „Pentru că eu așa am înțeles că îmi dai." Asta, a propos de ce știe clientul. Clientul știe. Foarte bine. Iarăși, acest lucru poate îi descurajează pe


Remus Cazacu

unii care consideră că odată ce s-a semnat contractul, totul s-a rezolvat. Nu. Nu e chiar așa. Mai ales că ceea ce se vinde e ceva greu. Complex. Haideți să fim serioși, nu e ca atunci când îți cumperi telefoane mobile. Ciclul de vânzare e lung. Noi avem


Robert Komartin

prospecți cu care vorbim de zece ani. Dacă nici asta nu vi se pare maturitate, nu știu ce poate să fie. Sunt prospecți pe care ii școlarizăm. Există niște specificitaăți. Nu e același lucru să cumperi așa ceva și să cumperi ceva dintr-un magazin.


Anca Crahmaliuc

Despre criză. Criza asta este în continuare, cel puțin la nivelul la care discutăm, o stare de panica. Faptul că totul s-a blocat și stăm și ne uităm la televizor ce-o să ni se întâmple a dus la pariuri: o să dureze un an, doi ani, cinci ani, patru sute de ani. Bun, când se termină criza și putem sa ne ducem la serviciu? Trebuie explicat că și în perioade de criză mâncăm, ne îmbrăcăm, folosim mașinile, facem lucruri. Și în principiu, când ești într-o situație dificilă, te mobilizezi mai mult decât atunci când te scoli dimineața din pat și te pregătești să fie „fun". Am auzit la altcineva un motto: când ești deasupra oceanului, nu oprești motoarele. Primesc întrebări de la diferite ziare economice: „câți oameni ați dat afară? Câți oameni urmează să dați afară?". Păi dacă sunt proiecte pornite și oamenii lucrează la ele, poți să-i dai afară? Să fim serioși. Așa și cu oamenii cărora ne adresăm. Sigur că trebuie să-i ajuți să-și rezolve problemele cele mai urgente. Dar sincer, e foarte greu. Eu n-am întâlnit vânzătorul acela excepțional care să convingă clientul să ia ce nu-i trebuie. Nu l-am întâlnit. Deci eu vreau neapărat să-ți vând un modul de care tu clar nu ai nevoie. Cu atât mai puțin în perioada asta. Și oricum nu este ceva facil. Chiar dacă l-ai convins, ce urmează? Că trebuie ca el să semneze acceptanțe, să-ți dea banii pe ceea ce-ai făcut. Nu prea se dau bani în avans.

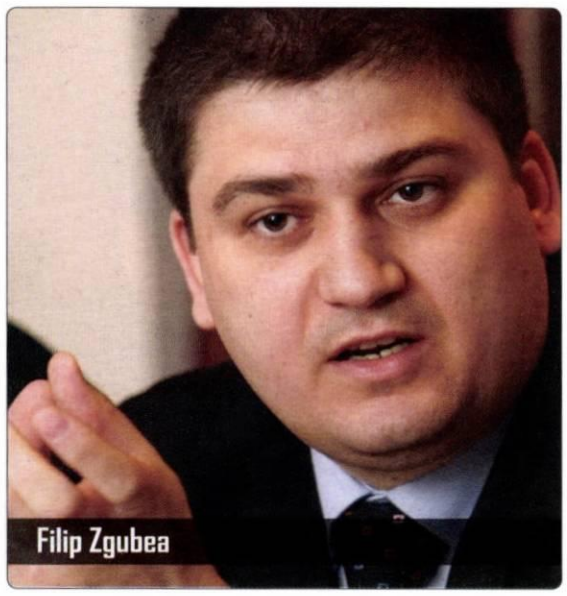
Pe de o parte, piața asta din punctul de vedere al competitivității este una dintre cele mai competitive. Lucru bun. Pe de altă parte, există foarte multe lucruri de făcut. Adică e stupid când vezi cum se înghesuiesc o mulțime de oameni să-și consume energia pe niște nișe extrem de mici. Nu e deloc productiv. Pe de o parte, pentru o firmă foarte mare este stupid să se ocupe de proiecte foarte mici după cum, pe de altă parte, te uiți cu foarte mare mirare cum firme mici, făcând niste tumbe colosale, încearcă să acopere niște proiecte, în care, să fim serioși, e foarte greu. Mai ales când știm foarte bine că este foarte greu să fii plătit. Noi avem de recuperat sume uriașe. Câte firme îți pot permite să susțină această imensă povară?

Bogdan Marchidanu: *Ce trebuie să modificați în discursul pe care îl aveti pentru a nu pierde clienti și chiar pentru a câștiga clienți în condiții de panică?*

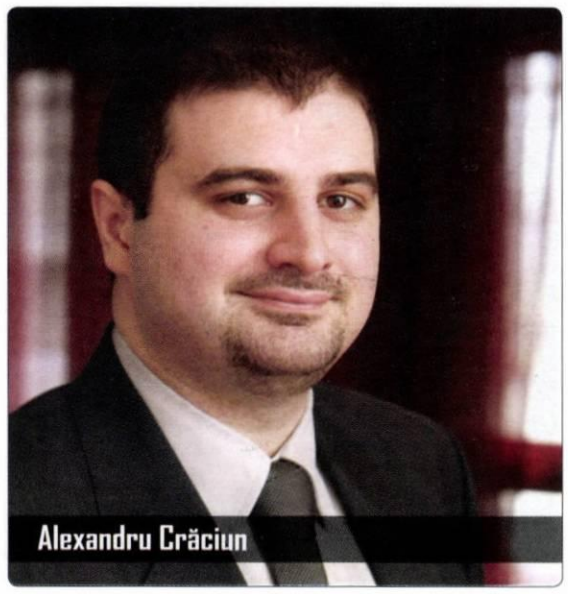
Ionel Dinu: Modificarea va fi una naturală. Dacă ne uităm puțin la ceea ce se

întâmpla înainte și cred că la un moment dat, cronologic vorbind i.c. va însemna „înainte de criză", ce se întâmpla, erau o serie de promisiuni în piață, clienții erau prinși în acest val de promisiuni și erau orientați spre zona operationată, foarte puțini se uitau spre dezvoltare și așa mai departe; ei erau strict focusați spre operațional, cum să mai angajeze, cum să mai mărească echipele, cum să acapareze cât mai multă piață. Asta era înainte de criză. Acum suntem într-un moment dificil, zic eu, pentru că lucrurile au înghețat, toată lumea încearcă să optimizeze, dar stând pe loc. „Hai să ne mai uităm ce e în jurul nostru și pe unde mai putem tăia." Asta din perspectiva clienților. Din perspectiva noastră – și trebuie să recunoaștem – am luat destul de multe resurse în baza promisiunilor, nu întodeauna discursul, fie el de vânzare, fie el al consultantului și așa mai departe nu era unul matur și asta motivat, evident, de piața forței de muncă, de timpul de pregătire, permanent presante. Ce se va întâmpla în continuare? Se vor așeza un pic lucrurile. Vom avea de partea clienților oameni care-și vor face o planificare mult mai bună, mult mai curată, vom avea, tot la fel, de partea clienților un inamic sub forma acelui „savings" pentru „rainy days", își vor pune sume importante deoparte pentru a acoperi eventualele creanțe pe care le au către diverși și cred că vom avea o maturizare forțată. Poate e un pic cam devreme pentru piața românească, și de partea vânzătorilor, și de partea clienților.

Remus Cazacu: Eu aș mai adăuga o dimensiune la povestea asta cu maturitatea. Și anume, m-aș duce mai jos să vedem de fapt ce vindem sau ce încercăm noi să facem cu acest ERP. În primul rând, e un instrument, sau cel puțin așa se prezintă. Dar în spatele instrumentului eu zic că e importantă metoda și ce vrei să faci cu instrumentul respectiv. Și dacă ne referim la maturitate, tot așa m-aș uita să văd care este comportamentul cererii și al managerilor când vorbim de ceea ce se ascunde în spatele ERP-ului și trebuie să recunoaștem că sunt diferite profiluri de consumatori la firme private care au crescut, de la întreprinzători, foste firme de stat, companii multinaționale care vin și investesc și toate au comportamente diferite din perspectiva modului în care privesc acest instrument și ce pot să facă cu el. Este foarte clar că tu cu


Filip Zgubea

un ERP poți să eficientizezi o afacere și poți să faci economii de bani. Și atunci, dacă vorbești de eficientizare, chiar trebuie să știi cum poți să faci treaba aceasta cu instrumentul. Managerul ar trebui să înțeleagă foarte bine ce înseamnă eficientizare, ce


Alexandru Crăciun

înseamnă productivitate, ce înseamnă valoare adăugată, ce înseamnă niște concepte de business pe care ar trebui să le stăpânească și cu care ar trebui să poată face lucrurile să se învârtă mai repede, mai bine, să-și îmbunătățească organizația. Și,

Mihaela Moga

din păcate, aici, maturitatea managerială nu cred că este cea mai bună, nu putem s-o comparăm cu maturitatea managementului din Europa de Vest, poate nici cu maturitatea managementului țărilor din Europa Centrală. Managementul trebuie să crească în maturitate în ceea ce privește stăpânirea conceptelor de business. Pe de altă parte, este destul de tragic și dacă ne uităm la vânzătorii și consultanții nostri. Care nici ei nu dau dovadă de maturitate în ceea ce privește discursul. Și nu numai discursul, dar și modul în care acest ERP să-ți aducă economii de bani, eficientizare și să îți crească businessul. Aici boala e, de fapt, mai grea, pentru că trebuie să ne uităm ce absolvenți avem din școlile românești, mai ales din cele economice, în care ar trebui să ai niște consultanți care să implementeze aceste ERP-uri și să facă să se învârtă lucrurile mai bine la clienți. Și la nivel de consultant, și la nivel de vânzător. Și, din păcate, și aici gradul de maturitate este, în continuare, foarte scăzut pentru că, în continuare, vânzătorii vând funcționalități și module și consultanții implementează funcționalități și module, nu implementează concepte de business. Eu nu cred că are legătura cu criza modul cum ne desfășurăm noi businessul, ci cred că are legătură cu maturitatea învățământului și a mediului românesc care, din păcate, trebuie să mai parcurgă niște etape. Probabil că această criză va accelera aceste etape. Și atunci poate ar trebui să mergem cu toții acasă și să ne facem mai bine temele. Cred că această criză va scoate la iveală și problemele de structură, precum cea de comunicare, pe care le avem și va și scoate din joc acei jucători care nu sunt pregătiți cum trebuie.

Mihaela Moga: Aș puncta câteva aspecte din tot ce s-a discutat până acum. În primul rând, după părerea mea, evanghelizarea ERP și, de fapt, a IT-ului în România este încă la nivelul claselor primare. Am început să povestim, am început să explicăm clienților noștri ce înseamnă ERP, ce înseamnă IT, ce înseamnă aceste lucruri. Dar suntem departe de a-i face să înțeleagă care sunt beneficiile. Toți se uită și s-au uitat acum și s-au uitat cum ne-am dus în piață și am explicat că ERP-ul te ajută să reduci costurile și asta se întoarce ca un bumerang împotriva multora. Acum vor să taie costurile. Ce tăiem? Tăiem IT, tăiem marketing. Noi trebuie să venim în acest

moment și să spunem că ERP-ul te ajută să fii inovativ, să deschizi noi piețe, să fii mai eficient și eficiență nu înseamnă neaparat să-ți tai costurile. Nimeni nu ține cont în acest moment de niște lucruri – și stăteam de vorbă cu cineva care face producție în FMCG, care îmi spunea că principala metodă de reducere a costurilor pentru unii clienți este aceea de a întârzia plata facturilor. După părerea mea, ne uităm la niște costuri mărunte, care înseamnă, poate, 5%, 7% din costurile organizației și nimeni nu este capabil să facă o analiză în adâncime a organizației. Suntem încă departe de a înțelege analiza costurilor și analiza eficienței și de a înțelege cum putem îmbunătăți activitatea în organizație.

Bogdan Marchidanu: *Din ce ziceți, înțeleg că vorbim deja de un alt tip de discurs. Vom spune de acum că e vorba de eficientizare nu numai prin tăiere de costuri, ci prin inovație la vânzarea unor astfel de solutii?*

Filip Zgubea: Nu cred că cel puțin în zona de vânzare discursul a fost mai mult în zona de funcționalități, facitități și mai putin know-how, business strategy... Vendorii importanți din piață s-au concentrat pe a oferi soluții. Soluții pe segmente de business. Pe verticale de business. Soluții care să nu fie „orice e bun pentru oricine". Ci pe niște direcții strategice de unde managerii să poată obține „best of breed" din aplicațiile ERP. Vendorii importanți s-au concentrat pe a promova „best in practice" în ceea ce noi numim piețe mature. Au adus soluții din afară sau au dezvoltat soluții în interior axate tocmai pe aceste concepte. Și promovarea s-a făcut la nivelul dezvoltării business-ului, a unui accent pus pe importanța obținerii din interiorul sistemului informațional de informații pentru suport managerial. Din păcate, pentru că de aceea discutăm de o piață care ar trebui să fie matură, piața nu a acceptat decât într-o mică măsură aceste soluții. Practic, pe piață întâlnim multe companii care au management străin, fie companii care au relații cu firme din afară care au fost obligate ca în România să implementeze un anumit tip de soluții, un anumi tip de „business practice" impus de afară. Lucrurile în aceste companii stau foarte simplu: implementările au fost relativ ușoare, într-un timp foarte scurt, iar rezultatele au fost imediate. În zona de management românesc provenit din facultăți românești

Ionel Dinu

și fără a apleca urechea asupra a ceea ce s-a promovat cu adevărat în soluțiile de tip ERP, lucrurile au stat foarte complex. Implementările sunt, practic, nesfârșite. După ce s-a implementat ceea ce s-a cerut dându-se la o parte ceea ce s-a ofertat, adică funcționalități, pentru utilizatorul X, Y și Z care au și plecat din companie ulterior, funcționalitățile au costat o grămadă de timp și bani și n-au mai fost folosite de nimeni, s-a descoperit o mină de aur care era de 5 – 10 ani în interiorul companiei. O aplicație care poate să fie suport decizional. Acum, ea mă poate ajuta să iau o decizie. Dar, supriză. Trebuie să modific procese interne, trebuie să modific structuri de gândire care să-mi faciliteze folosirea acestor informații, iar problema apare atunci când trebuie să implementez acest mod de a gândi în interiorul oamenilor care folosesc aceste aplicații. Problema nu vine din cauza aplicațiilor in sine. Alții au succes cu ele de zeci de ani de zile. Și ajungem și la paradoxuri, unde așteptările nu există. ■

Și pentru imagine

de ***Cristian Lăcraru***

Un laptop e făcut pentru mobilitate, iar de mobilitate au nevoie oamenii din sectorul business, de cele mai multe ori. Când mergi la o întâlnire sau dacă ești o vizitat la birou pe neanunțate, e important să te prezinți impecabil. De cele mai mlte ori cel care te vizitează activează în același domeniu ca și tine. E important să te prezinți așa cum trebuie, nu pentru partener cât pentru tine. Dacă te simți bine vei avea mai mult curaj. Dacă ești ajutat de tehonologie evoluată vei fi și mai liber în exprimare, condiții și negociere.

Macbook e deja cunoscut. E un laptop destul de scump și trebuie să te uiți atent la el înainte de a-l cumpăra. Noi am primit în teste un Macbook. Nu contează configurația pentru că o puteți găsi pe siturile care îl vând sau direct la www.iris.ro. Macbook-ul de 13,3inch este din aluminiu în totalitate iar baza e dintr-o singura placă. Merită să vezi reclama video de pe situl Apple pentru asta. Ai acces doar la baterie și HDD. Pad-ul este din sticlă cu textură specială pentru a avea o frecare optimă cu degetele. La fel ca la la iPhone pad-ul permite gesturi (rotiri de poze, scroll...) și în plus el este acum și butonul de clik pentru mouse. Direct pe el. Apple spune că tot pad-ul este buton însă pe jumătatea superioară trebuie să apeși foarte puternic pentru a avea acțiune. Ecranul este cu retro iluminare LED, asta însemnând un timp aproape instantaneu de pornire, fiind și mult mai prietenos cu mediul printr-un consum energetic mai mic și fără mercur sau arsenic. Poți pune pe el Microsoft Windows sau îl poți lăsa cu Mac OS. Eu am optat pentru ultima variantă iar calculatorul se mișcă excelent. Mi-a plăcut mult la Macbook noua tastatură. Mult mai bine spațiată și cu apăsare ușoară. Tasta space face ceva cam mult zgomot la apăsare și iese din peisajul creat de celelalte. Sigur că și pe alt laptop cu aceeași configurație dar cu MAC OS pot obține rezultate asemănătoare Macbook. E posibil să nu am aceeași stabilitate pe parcursul utilizării, pentru că Apple folosește doar câte patru modele de plăci de bază pe generație, deci mai mult testate. Dar design-ul, cel despre care vorbeam la începutul materialului, face diferență mare. Mac-urile sunt printre foarte puținele calculatoare care pot fi deosebite de la distanță, fără a vedea vreun logo. Noua variantă din aluminiu, care schimbă și albul cu care ne învățasem până acum, combinată acum cu câteva artificii foarte inteligente (ecranul, pad-ul, materialul folosit...) este fără dar și poate de succes. ■

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru
nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București
040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285
ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief
dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – business editor
bogdan.marchidanu@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor
elena.lita@agora.ro
Cristian Faur – editor
cristian.faur@agora.ro
Monica Muscă – editor
monica.musca@agora.ro
Octavian Fulger – editor
octavian.fulger@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor
nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter
marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor
elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor
eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc
rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu
mircea.sarbu@intraweb.ro
Cristian Lăcraru
cristian.lacraru@agora.ro
Constantin Teodorescu
brailateo@gmail.com

ABONAMENTE:
abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu
mihai.bucuroiu@agora.ro
Daniel Dan
daniel.dan@agora.ro
Costin Pecingină
costin.pecingina@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766
Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

TIPAR: ARTPRINT
Str. Sulina 26, sector 4,
București
Tel./Fax: 021-337.01.43

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Editor al publicațiilor:
„IT TRENDS" și „Channel REPORT"

Director GENERAL:
Romulus Maier
romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop
adrian.pop@agora.ro

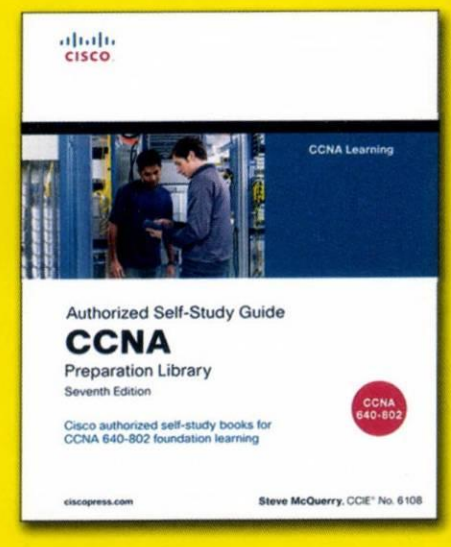
MARKETING:
Isabelle Bey
isabelle.bey@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier
ingrid.maier@agora.ro

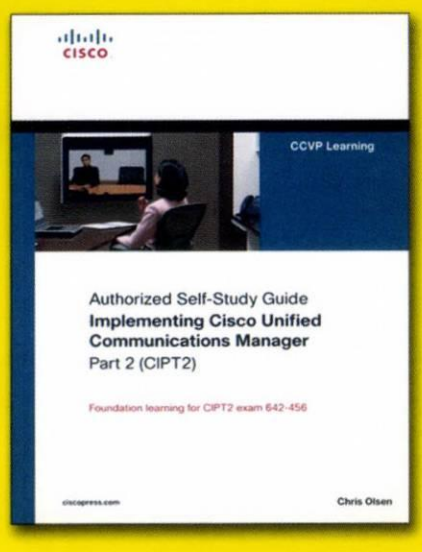
CONTABILITATE:
Ilona Pap
ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA.
Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

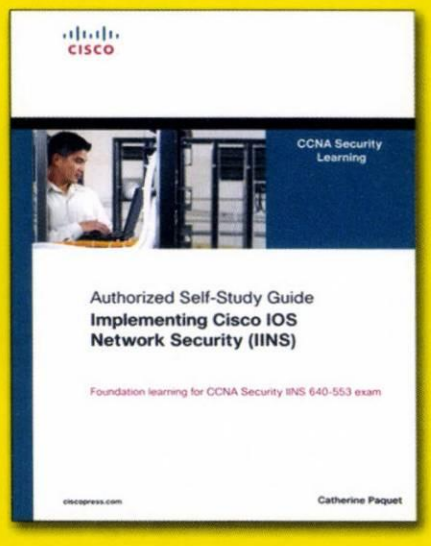
CCNA Preparation Library, 7th Edition By Stephen McQuerry, Mar 18, 2008
ISBN: 9781587054648



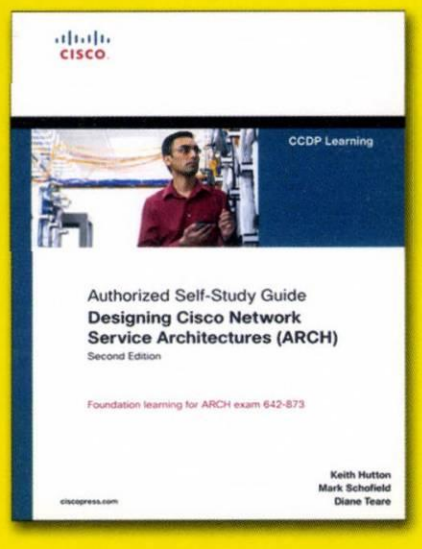
Implementing Cisco Unified Communications Manager, Part 2 (CIPT2) (Authorized Self-Study Guide)
By Chris Olsen, Oct 16, 2008
ISBN:9781587055614



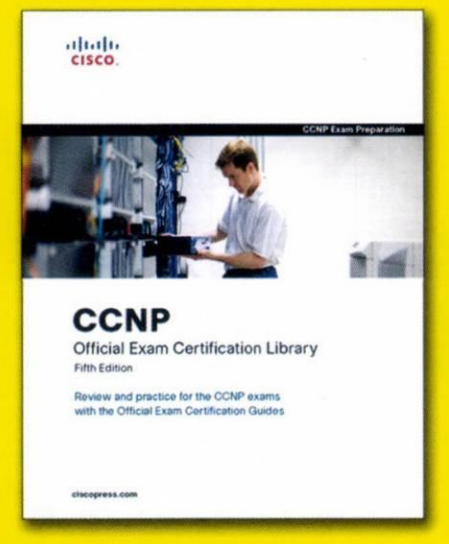
Implementing Cisco IOS Network Security (IINS): (CCNA Security exam 640-553) (Authorized Self-Study Guide)
By Catherine Paquet, Apr 2, 2009
ISBN:9781587058158



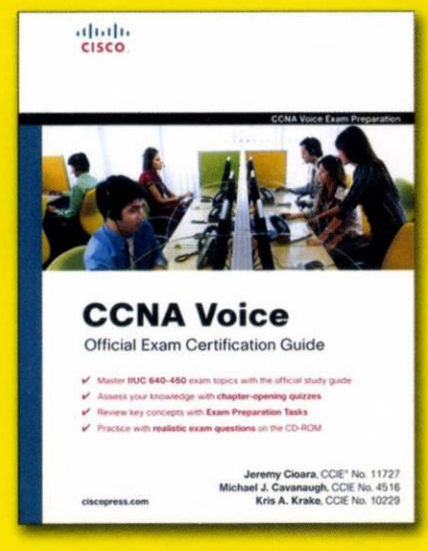
Designing Cisco Network Service Architectures (ARCH) (Authorized Self-Study Guide), 2nd Edition By Keith Hutton, Mark Schofield, Diane Teare, Dec 24, 2008
ISBN:9781587055744



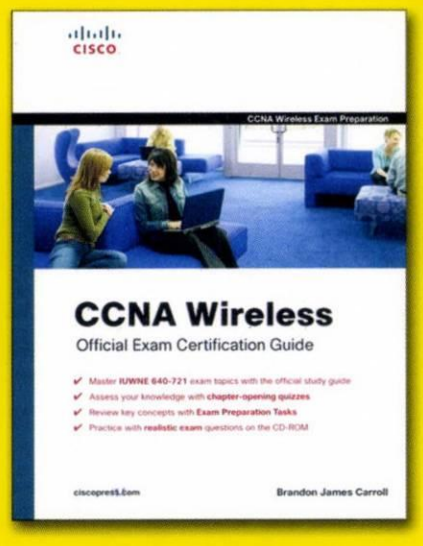
CCNP Official Exam Certification Library, 5th Edition By Brent Stewart, Dave Hucaby, Brian Morgan, Neil Lovering, Amir Ranjbar, Aug 1, 2007
ISBN: 9781587201783



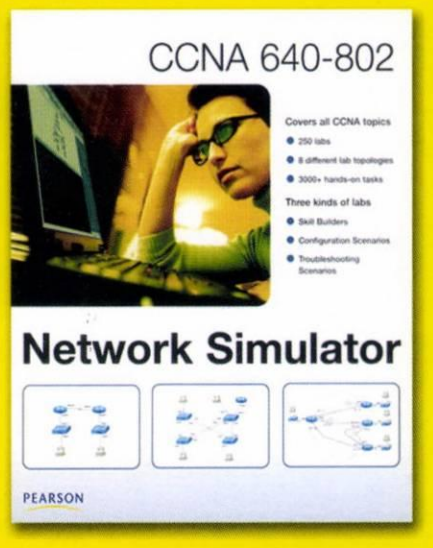
CCNA Voice Official Exam Certification Guide (640-460 IIUC)
By Jeremy Cioara, Michael J. Cavanaugh, Kris A. Krake, Nov 7, 2008
ISBN:9781587202070



CCNA Wireless Official Exam Certification Guide (CCNA IUWNE 640-721)
By Brandon James Carroll, Oct 23, 2008
ISBN:9781587202117



CCNA 640-802 Network Simulator By Pearson Certification, Apr 1, 2009
ISBN:9781587202162

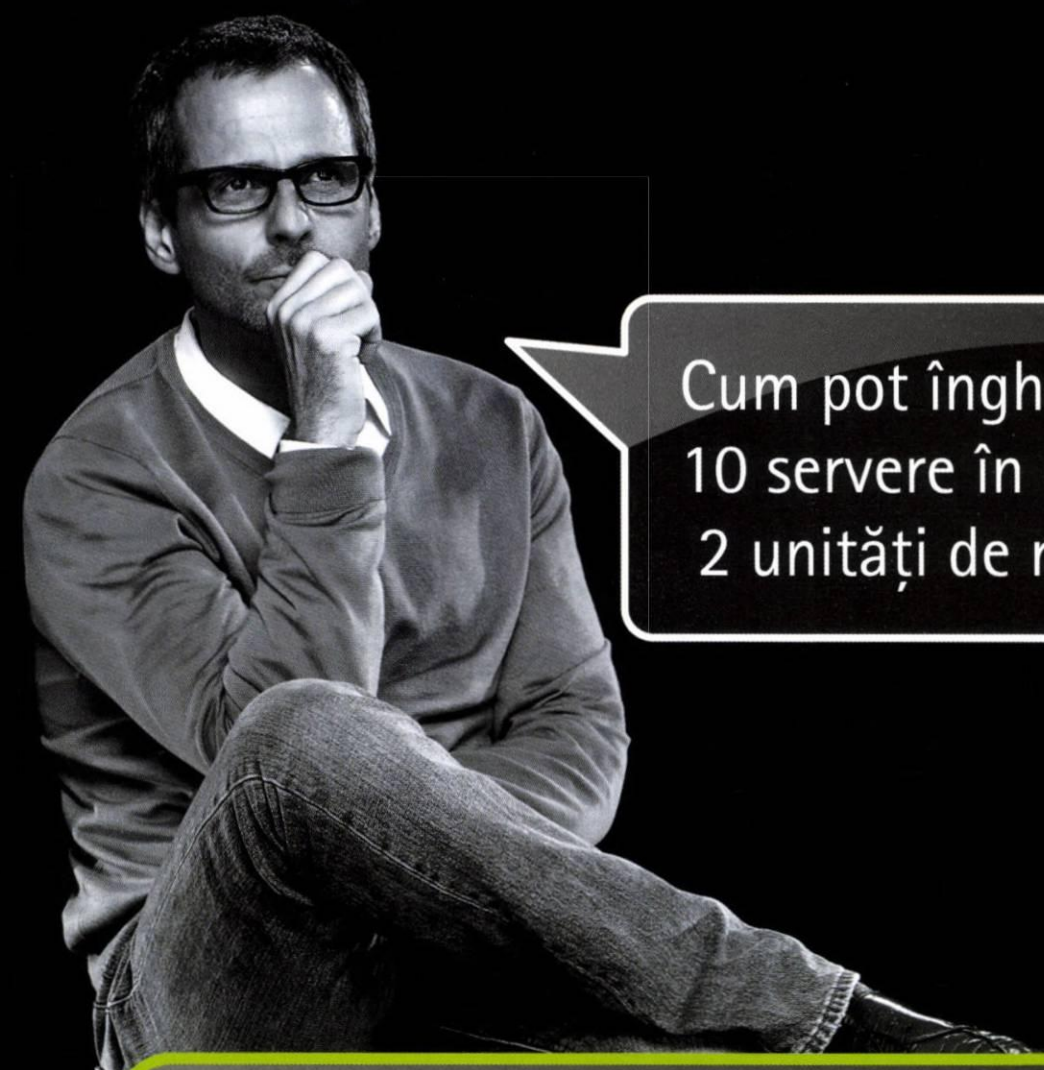


Să înveți e o treabă serioasă...
Investeşte deştept: CISCO PRESS

CISCO SYSTEMS
CISCO PRESS

BYBLOS

Librărie:
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan * Tel: 031-710.22.59; 0721-927.499
Byblos SRL, Tel: 021-330.92.81, Fax: 021-330.92.85
www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos.ro, bvoinea@byblos.ro



Cum pot înghesui
10 servere în doar
2 unități de rack?

intel Xeon inside™
Powerful.
Efficient.

PRIMERGY RX300 S4. Virtualizare eficientă.

- **Procesor Intel® Xeon® E5420**
- Memorie: 2x2GB FBD667 PC2-5300F
- Hard disk: 2x300GB HD SAS 3Gb/s, hot plug 3.5
- 6 sloturi gratuite PCIe şi PCI-X pentru cerinţele solicitante de tip I/O
- până la 48 GB memorie pentru o virtualizare optimizată
- confort şi securitate pentru operare continuă printr-un management extensiv al serverului
- 3 ani garanție

Green IT Proofed

preț **2389 €** +TVA

Echipat cu revoluționarele procesoare Intel® Xeon®, PRIMERGY RX300 S4 oferă soluția perfectă de reducere a costurilor pentru infrastructurile IT. Având capacitatea şi eficiența unui server complet departamental într-un design de rack de doar 2 U înălțime, generează cea mai mare performanță de virtualizare pe cea mai economică şi ergonomică cale posibilă.

www.fsc.avg.ro
Tel: 021.405.73.00

LASTING

LASTING System
Tel./Fax: 021.242.5345, 0256.201.279
E-mail: contact@lasting.ro
www.lasting.ro

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core,Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon şi Xeon Inside sunt mărci înregistrare ale Corporației Intel din S.U.A. şi din alte state.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 4 - Aprilie 2009

EDITORIAL

Oracle + Sun = ?

Pag. 01

STIL

Nokia E75

Pag. 40

DOSAR

Virtualizare = Eficiență

Pag. 28

MASA ROTUNDĂ

OpenSource - între calitate și eficiență

Pag. 34

Mihai Tudor

Director general IBM România

„România trebuie să facă același lucru, adică să investească în perioada imediat următoare în proiecte de infrastructură la nivel național care să creeze locuri de muncă, care să permită crearea unui avantaj competitiv pentru țară în viitor."

Pag. 20-21

Tehnologia Wireless N

DIR-855
D-Link Quadband Wireless N Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless
- 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
- 802.11a, n draft 2.0 5GHz

Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Afișaj LCD pentru o mai ușoară monitorizare a rețelei
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-655
D-Link Wireless N Gigabit Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-615
D-Link Wireless N Home Router

4 + 1 porturi Fast Ethernet 10/100
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
Engine QoS
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

www.dlink.ro

* D-Link garantează compatibilitatea cu 802.11N prin upgrade de firmware o dată cu ratificarea standardului.

WIRELESS by D-Link | N

D-Link®
Building Networks for People

Oracle+Sun=?

Dan Iancu, redactor șef

motto:
„I just learnt it ... I need to think about it.
I am very surprised," Steve Ballmer

Nu cred că a existat ceva mai spectaculos de la cumpărarea companiei Compaq de către HP. În schimb implicațiile achiziționării unui pachet de peste șapte miliarde de dolari ale lui Sun Microsystems de către Oracle sunt mult mai adânci și în mare parte suntem cumva în situația de a juca la șase din patruzeci și nouă cu pronosticurile privind viitorul TIC.

Să facem o recapitulare. Java, PostgreSQL, MySQL, Solaris sunt numai vedetele deținute de Sun. Desigur nu putem uita de partea cu serverele, mai ales că decizia de a anunța soluții Oracle la cheie nu e o inspirație de moment, portofoliul de cloud computing, sau de alte pachete existente în portofoliul lui Sun și mai ales de OpenOffice. Pe de altă parte bazele de date de la Oracle, soluțiile pentru corporații și nu în ultimul rând agresivitatea lui Larry Ellison perfect asortată cu atitudinea ireverențioasă a lui Scott McNealy. După cum spunea Gary Beach, de la CIO Magazine, „va fi distractiv de urmărit cuplul Ellison McNealy la conducerea organizației."

Lăsând la o parte anecdota, predicțiile, pe care le încearcă sau bănuie analiștii, sunt suficient de bulversante pentru a da apă la moară speculațiilor. Ce se va întâmpla cu

Unele noțiuni precum cloud computing sau software as a service vor fi concepte de bază.

MySQL? Care sunt șansele unui pachet atât de avansat ca PostgreSQL? Care va fi cota rămasă Linux-ului? Cine va mai face concurență lui Microsoft Office? Cum va fi resimțit impactul de către comunitatea Open Source? Iată numai o parte din lista de întrebări ale căror răspunsuri nu sunt nici pe departe evidente în acest moment. Declarațiile liniștitoare despre transparență și continuitate îmi aduc aminte de alte asemenea „uniuni", din care unii parteneri au rămas niște frumoase amintiri. Evident că totul este un joc de marketing, unde nu e loc de sentimentalisme desuete, și persoanele implicate sunt departe de a fi făcut vreodată figuri de maica Teresa. Nici nu ar fi normal. Implicațiile sunt uriașe, iar costul va fi suportat de către noi toți. Important e să putem anticipa, măcar cu un pas pentru a nu fi lăsați în afară.

Primii „beneficiari" ai acestei mișcări surprinzătoare până la un punct sunt fără doar și poate giganții IBM și Microsoft. Faptul că IBM nu a reușit să se consolideze este un punct câștigat de diversitatea concurenței. În vremuri de criză o monopolizare este similară cu sinucidere în masă. Pe de altă parte, IBM va trebui să-și regândească strategiile corporatiste și soluțiile date pentru marile companii. Microsoft va trebui să facă față unei provocări mult mai dure având în vedere că noile pachete entreprise sunt la început de drum, iar expertiza combinată a celor două va face ca zona societăților medii și chiar mici să fie invadată de noul cuplu. Nu cred că ar fi o idee rea ca Microsoft să-și propună o apropiere mult mai mare de Open Source făcând o serie de compromisuri, la care nu era, până mai ieri, dispus să le facă. Evident că implicați sunt mult mai mulți, inclusiv HP. Completarea obținută de Oracle prin această achiziție îi va face pe producătorii de servere mult mai atenți pentru că „soluția la cheie" e un miracol comercial la care se apelează mult mai des, mai ales dacă lucrurile pot fi controlate de sume ce nu depășesc nivelul a patru cifre. Vor avea de suferit și integratorii care croiau costumele după talia clientului. Din ce în ce mai mult se pot livra măsuri standart, iar adaptările vor fi mai la îndemâna clienților aplicați.

Cinstit să fiu mă-ndoiesc de faptul că Oracle ar renunța foarte ușor la componente ce o fac la ora actuală abordabilă de un spectru mult mai mare de necesități. Nu cred că vor stagna în perfecționarea hardware-ului tocmai din ceea ce spuneam mai sus și nici nu cred că vor opri dezvoltarea OpenOffiece-ului, pentru că este un vârf de lance important în lupta cu Microsoft. Se vor întâmpla fără îndoială unele modificări importante, dacă nu acum măcar în următoarele șase luni, dar piesele esențiale vor fi păstrate, dezvoltate și cred că nici măcar nu vor fi redenumite. Presupun doar că vor fi mai bine poziționate pe piață, cu ținte mult mai precise și mai clar delimitate, pentru a fi mai eficiente în lupta cu concurența și pentru a nu se canibaliza între ele. Nu-mi dau bine seama acum cum va fi un viitor imediat de câțiva ani, dar într-unul mai lung să spunem de zece, cinsprezece ani unele noțiuni, acum futuriste, precum cloud computing sau software as a service vor fi concepte de bază în abordarea unei pieți sătulă de cutii. Evident va trebui adăugată o securitate adecvată și de încredere, cu care să fii sigur că Big Brother nu dă iama prin amănuntele afacerii tale. Evident că unele elemente, acum cheie, nu se vor mai regăsi în lista de achiziții de la un magazin online, dar în fond și la urma urmei abacul e piesă de muzeu. ■

dan.iancu@agora.ro

Televizoare prietenoase cu mediul

Samsung Electronics a anunțat lansarea pe plan global a noii linii de televizoare LED high definition, cu diagonale de la 32 la 55 inci. Noile televizoare din seriile 8000, 7000 și 6000 folosesc tehnologia LED ca sursa primară, în loc de lampa fluorescentă cu catod rece (CCFL), avantajele oferite fiind un contrast foarte mare, un aspect slim, dar și economii foarte mari de energie. În plus, noi caracteristici de top permit adaptarea acestor televizoare la cerințele consumatorilor, atunci când vine vorba de filme, jocuri, show-uri TV și alte aplicații multimedia. Mai mult decât atât, Samsung își propune să redefinească experiența privitului la televizor prin intermediul „Internet@TV - Content Service", o interfață de acces Internet dezvoltată cu ajutorul Yahoo!. Folosind fie o conexiune prin cablu sau o conexiune Ethernet wireless disponibilă la seriile 8000 și 7000, „Internet@TV - Content Service" le permite utilizatorilor să acceseze de pe ecranul televizorului aplicațiile Yahoo!, Flickr, YouTube prin simpla apăsarea a unui buton.

Funcționând pe baza tehnologiei LED, televizoarele Samsung LED din noile serii întrunesc toate exigențele Eco Flower, consumul de energie fiind vizibil micșorat. LED-urile nu conțin mercur, fapt care le face și mai prietenoase cu mediul, dar și mai sigure în comparație cu alte tehnologii. Consumul de energie este redus cu până la 40% în comparație cel al televizoarelor LCD tradiționale de dimensiuni asemănătoare. De asemenea, televizoarele LED dispun de modulul de economisire a energiei care se ajustează în funcție de lumină și de calitatea imaginii în timp ce continuă să reproducă imaginile cât se poate de natural. ■

Ghid IT *eco* pentru începători

HP a lansat o ediție limitată a ghidului de buzunar „IT eco pentru începători", o inițiativă menită să încurajeze organizațiile să treacă în sfera „verde – eco". Ghidul intenționează să le ofere managerilor și angajaților responsabili câteva idei simple și clare despre cum pot contribui la reducerea impactului sistemelor IT asupra mediului și cum să utilizeze beneficiile acestuia pentru a diminua efectele negative asupra mediului și a schimbărilor climatice din lume.

Studiile recente arată că în timp ce doar una din zece companii din Europa are o strategie eco bine definită, atitudinea angajaților față de mediu depășește cu mult interesul companiilor pentru domeniul ecologiei. Realizat pe baza unei cercetări și analize independente realizate de firma Freeform Dynamics, ghidul conturează o serie de acțiuni de ecologie clasificate pe diferite niveluri de costuri și complexitate a implementării. Acestea pot varia de la cele cu efecte rapide cum ar fi activarea funcției de standby, până la cea de print-on-demand, susținând totodată menținerea unei eficiențe maxime a centrelor de date și a altor procese de business.

În prezent, IT-ul este responsabil pentru aproximativ două procente din efectele de seră, dar poate juca un rol important în reducerea celorlalte 98 de procente. De exemplu, HP utilizează frecvent propria sa tehnologie de video-conferințe în procesele interne de lucru și intenționează să își mărească de patru ori numărul de studiouri HP Halo Collaboration din sediile sale în 2009, vizând astfel reducerea cu mai bine de 20.000 de călătorii și câteva milioane dolari economisiți anual din costurile asociate acestora. ■

Ghidul eco poate fi accesat la www.hp.com/go/greenit4dummies

Orașe inteligente sustenabile

Cisco a anunțat semnarea unui acord bilateral cu Metropolis, o asociație compusă din 106 dintre cele mai mari orașe ale lumii, pentru a dezvolta inițiativa Metropolis „Vision 2030" pentru orașe sustenabile în întreaga lume. Ca parte a acestui acord, Cisco va consilia Metropolis în privința modului de dezvoltare a unui model operațional colaborativ între orașele membre ale Metropolis și crearea Urban Leadership Academy pentru demonstrarea modalităților prin care orașele viitorului vor putea utiliza eficient tehnologiile pentru a promova un transport public nepoluant, a reduce poluarea printr-o dezvoltare urbană inteligentă, a oferi acces extins la servicii centrate pe cetățean și a susține o dezvoltare economică sustenabilă.

Anunțul se bazează pe competența tehnologică a companiei Cisco în programul Connected Urban Development (CUD) - Dezvoltarea urbană conectată, un parteneriat public-privat incluzând orașe precum San Francisco, Amsterdam și Seul, care dezvoltă soluții ICT replicabile pentru promovarea practicilor de dezvoltare urbană sustenabilă și inteligentă.

Cisco va colabora cu Metropolis pe o perioadă inițială de doi ani, pentru dezvoltarea de practici noi și îmbunătățirea modelelor existente privind dezvoltarea și sustenabilitatea urbană. ■

Pagină realizată împreună cu GREEN REPORT www.green-report.ro

hit **PRINT**
RELIABLY

Consumabile originale HP iți oferă mai mult. Mai multă siguranță. Culori mai pline de viață. Şi cu 34% mai multe pagini decât consumabilele compatibile.* De ce să accepți mai puțin? Ai încredere în consumabilele originale HP.
www.hp.ro/consumabile

*Baza rezultatelor mărcilor testate în 2006/2007 de Innovationstechnik GmbH. Test comandat de HP. Test efectuat folosind cartuşele de imprimare cu jet de cerneală HP 45A, HP 78A, HP 56 şi HP 57. Rezultatele particulare pot varia. Vezi detalii complete: www.hp.com/ro/inktest.

© 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved.

Soluții de ieșire din criză la SolePAD Constanța

de ***Elena Andreea Liță***

Agora Media a organizat pe 17 martie 2009 a patra ediție SolePAD Constanța. Conferința s-a adresat reprezentanților mediului de afaceri din județele Constanța, Tulcea și Călărași și s-a desfășurat în sala de conferințe Ovidiu a Hotelului Ibis din Constanța.
În deschiderea conferinței, Ion Dănuț Jugănaru, Director General al Camerei de Comerț, Industrie, Navigație și Agricultură Constanța, le-a recomandat companiilor care susțin prezentări în cadrul SolePAD să adapteze conținutul acestora la contextul actual, iar managerilor prezenți în sală să iasă din starea expectativă provocată de criza economică și să acționeze.
În consens cu cele de mai sus, elementul comun al prezentărilor IT&C susținute de către Lucian Vlaicu, Technical Sales Specialist Storage Systems la IBM, Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager în cadrul HP, Sabina Uță, Manager Regional Vânzări la Romtelecom, Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România și Geo Grozav, Dealer Manager Romania în cadrul Benq Austria GmbH s-a regăsit în soluțiile de reducere a costurilor, menite să ajute IMM-urile să reziste în perioada de criză, dar și să iasă din ea. Despre finanțări nerambursabile pentru IMM-uri au vorbit la SolePAD Andreea Ionescu, Consilier la OTIMMC Constanța, și Adrian Susac, Consilier în cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale.

Cum spuneam și în deschidere, percepția noastră asupra celor mai multe firme constănțene, în ceea ce privește reacțiile din partea managerilor, se materializează în principal în ideea că cei mai mulți stau în expectativă, așteaptă să vadă ce se întâmplă și nu mai reacționează la stimuli. Probabil că a venit timpul să iasă din această expectativă, să își reevalueze și piețele și produsele, dar și strategiile, modul de abordare, evitând să facă mari greșeli reducând cheltuieli în domenii în care nu este cazul și mă refer în special la dotări și tehnologii, și mai ales soluțiile informatice, care odată aplicate, pot să ducă la importante economii pentru firma respectivă. *Ion Dănuț Jugănaru, Director General, Camera de Comerț, Industrie, Navigație și Agricultură Constanța.*

Astăzi am vorbit despre partea de concepte IT, care înseamnă consolidarea infrastructurii IT pentru următorii ani, ne mutăm deja încet, încet de la partea de insule informatice, care au fost până acum zece ani elementul de bază, către zona de consolidare, iar acum discutăm despre partea de servicii. Serviciile vor deveni elementul cel mai important, nu vor mai fi elementele funcționale hardware-software, ci serviciul efectiv pe care-l oferim. *Lucian Vlaicu, Technical Sales Specialist Storage Systems, IBM.*

Este primul an în care particip eu personal la SolePAD, mi se pare un eveniment foarte interesant, în care se spun lucruri noi, în care poți să afli soluții de comunicații avantajoase și din punct de vedere al tehnicii și din punct de vedere al economisirii, al prețului, al tarifelor și una peste alta să continue, pentru că este de bine. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom.*

A fost a doua noastră prezență la Constanța în cadrul SolePAD și ne-am putut da seama că programul de prezentări, adresabilitatea și nivelul de interes sunt într-o reală maturizare, în sensul că spre deosebire de ediția precedentă, participanții au pus accentul cu precădere pe soluții la un nivel tehnic mai elevat, iar auditoriul a fost format din oameni cu cunoștințe medii și dezvoltate de IT. Din acest punct de vedere, suntem multumiți de faptul că această schimbare de audiență și adresabilitate coincide perfect cu strategia noastră, care după o prezentare generală, introductivă, cu rol educativ susținută anul trecut, a abordat o modalitate de prezentare mai profesională, bazată pe soluții concrete, menită să sublinieze avantajele competitive oferite de produsele Brother pentru clienții din orice verticală industrială. *Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România.*

Un eveniment foarte bun, cred că va fi de bun augur pentru noi, cred că firmele care au venit au găsit interesantă prezentarea mea și sper că acest lucru se va vedea în numărul de achiziții pe proiectoare Benq. *Geo Grozav, Dealer Manager Romania, Austria GmbH.*

În cadrul acestui eveniment am prezentat schemele de finanțare pentru POS-CCE și anume schema mică de până la 920.000 Ron, schema mare până în 1.500.000 Euro, consultanță până în limita a 10.000 Euro și internaționala și standardizarea până în limita a 200.000 Euro. Pentru mai multe informații, pentru cei care doresc să aplice, îi invităm la sediul OTIMMC Constanța, din Bulevardul Tomis nr. 79-81. *Andreea Ionescu, Consilier, OTIMMC Constanța.* ■

Parteneri Principali: ROMTELECOM business solutions, IBM, hp
Parteneri: brother, BenQ, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, europe direct Constanța, enterprise europe network, OTIMMC CONSTANȚA, ibis HOTEL, CAMERA DE COMERȚ, INDUSTRIE, NAVIGAȚIE ȘI AGRICULTURA CONSTANȚA, BYBLOS
Parteneri Media: IT TRENDS, Agora NEWS, ZILE și NOPȚI, Replica, CALENDAR EVENIMENTE, Look MEDIA, PR wave

Dorința de a merge înainte

La o ediție SolePAD anterioară, cineva spunea că în perioade de criză oamenii de afaceri ar trebui să se adune pentru a găsi soluții și a trece de această perioadă. Se pare că opinia nu este singulară, având în vedere numărul participanților la SolePAD Constanța și interesul acestora pentru soluțiile prezentate.

Este prima dată când particip la o conferință SolePAD și este impresionant modul în care a fost organizată. Prezentările au fost complete iar modalitatea în care au fost expuse beneficiile pe care le aduce fiecare firmă a fost de asemenea deosebit de interesantă. Sper ca toți participanții să se fi bucurat la fel de mult și să acceseze aceste soluții care par destul de viabile pentru această perioadă. *Roxana Niculae, Spheres.*

Ocupându-mă de partea economică, la IT nu prea mă pricep, însă mi s-au părut interesante ofertele participanților. Ce pot spune este că m-ar interesa mai multe detalii și chiar mi-ar plăcea să primesc pe mail oferte, să le aprofundez, să aleg una optimă. *Ramona Berendei, Iowemed.*

Orice eveniment de acest gen este o bună oportunitate pentru ca toată lumea să înțeleagă ce se întâmplă în jur, să vadă care sunt tendințele, să vadă starea de spirit a mediului de afaceri, mai ales în condițiile actuale. Legat strict de evenimentul de astăzi, pentru mine ca participant au fost o serie de prezentări interesante, cum au fost cele de la IBM și HP, un domeniu pe care noi ca firmă l-am abordat mai puțin până în prezent. *Costin Munteanu, M7 Electronics.*

Au fost prezentări interesante, în special cele din prima parte, prezentările de produse și companii, mai puțin ultimele prezentări, cele ale reprezentanților Agenției pentru IMM-uri și Ministerului Comunicațiilor. A fost un eveniment reușit și prin faptul că a fost destul de scurt. Tot așa cu astfel de evenimente. *Șerban Ionescu, Active Training.*

A fost interesant, dar ca orice lucru e perfectibil, pentru că au fost și subiecte care s-au adresat majorității participanților, dar și lucruri destul de specifice. Din păcate, ceea ce a fost prezentat ca polul de interes, însemnând prezentarea legată de finanțări, din punctul meu de vedere a fost un fiasco. *Valentin Ulești, Consultanță NonStop.*

Acest eveniment a reprezentat pentru mine o oportunitate în ceea ce privește deschiderea, cu pondere pe fondurile structurale. Pentru perioada ce va urma, respectiv 2009-2013, mi s-au cristalizat anumite direcții și, ca reprezentant al unei firme de consultanță în domeniul acesta, voi încerca să aplic cele discutate aici. *Mihaela Atanasiu, Consulting R Group.* ■

ATC Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009 — Soluții pentru Administrația Publică
- 11 februarie — Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing
- 11 martie — Backup & Restore
- 23 aprilie — Virtualizare
- 6 mai — Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)
- 3 iunie — Document Management
- 17 iunie — Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar
- 1 iulie — Wireless: wire, less wire - Rețele inteligente
- 9 septembrie — Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C
- 23 septembrie — Business Continuity / Disaster Recovery
- 7 octombrie — Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)
- 4 noiembrie — Service Oriented Architecture
- 18 noiembrie — Securitate
- 2 decembrie 2009 — Soluții pentru clădiri inteligente

pot să stii! Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: www.techconf.ro- inscriere
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

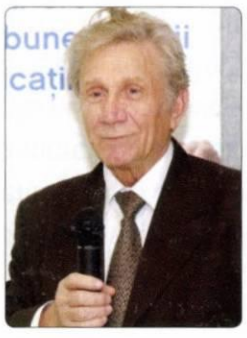
Informația în afaceri la SolePAD Galați

de ***Elena Andreea Liță***

Agora Media a organizat pe 19 martie o nouă ediție SolePAD la Galați. Conferința a avut loc în Sala de reuniuni a Hotelului Vega și s-a adresat oamenilor de afaceri din județele Galați, Brăila și Ialomița.

Aflat la a treia participare la SolePAD, Traian Mândru, Director General al Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Galați, a apreciat în deschiderea conferinței faptul că după fiecare ediție a plecat cu bucuria că a făcut un pas în față prin informația primită, subliniind că în momentul de față nu doar banii ci și informațiile sunt foarte importante.

Sesiunea IT&C din agenda SolePAD Galați a cuprins soluții de virtualizare HP pentru IMM-uri, prezentate de Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager la HP, soluții de comunicare oferite de Romtelecom și prezentate de Sabina Uță, Manager Regional Vânzări la Romtelecom, dar și o serie de avantaje ale utilizării sistemului e-learning în instruirea angajaților, evidențiate de Vasile Ifrim, Director Comercial la AltFactor. În cadrul celor două prezentări din finalul conferinței, Alina Dimache, Manager de Proiect la OTIMMC Galați, și Adrian Susac, Consilier în cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale, au trecut în revistă fondurile nerambursabile pentru IMM-uri disponibile în cadrul Axei I și III ale Programului POS-CCE.



Camera de Comerț Galați este alături permanent de toată oferta de informații către IMM-uri și către cei interesați, pentru a-și realiza programele pe care le au, un aspect deosebit de important cel puțin în etapa actuală. Să plecăm acasă mai instruiți și mai încrezători că lucrurile grele pe care le vedem azi, vor fi mai puțin grele mâine, după ce vom aplica informațiile și tehnologiile prezentate aici.

Este important să fim informați pentru a reuși acolo unde am greșit înainte, bazându-ne și pe forța umană extraordinară pe care o are România. La Galați, de exemplu, avem și parcul de software și nu putem decât să aducem cuvinte de laudă la adresa celor care îl folosesc. *Traian Mândru, Director General, Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Galați.*

Este un eveniment binevenit și pentru noi, pentru că facem reclamă programelor naționale și europene, dar și pentru IMM-uri, pentru că află noutăți care probabil că îi interesează dacă au venit aici. Despre programele naționale, despre utilitatea tehnologiei informației, sunt noutăți care îi ajută să-și perfecționeze munca, să-și reducă costurile și să-și dezvolte afacerea.

Mediul de afaceri din Galați este structurat în mai multe domenii, nu este așa cum s-ar crede în monolit sau în monobloc pe o anumită afacere, se lucrează în construcții, în comerț, în industria hotelieră, dar ca și în alte orașe din țară demarează mai greu cu aceste fonduri europene, dar încet, încet interesul lor crește și până la urmă cred că este un ajutor dat pentru dânșii. *Bogdan Costin, Șef Oficiu OTIMMC Galați.*

Ca și la Constanța, am pregătit soluții în vederea reducerii costurilor pe partea de IT, în ceea ce privește serverele.

Am venit cu două soluții, în primul rând soluții server de tip blade și soluții de virtualizare; în același timp am prezentat soluția Unified Communication de la Microsoft, tot ca soluție de reducere a costurilor de deplasare și de îmbunătățire a comunicării. Deci soluțiile prezentate sunt în ideea de ce am putea face în perioada de criză și cum să ne pregătim pentru momentul în care criza se va sfârși și vom putea lua avântul pe care îl sperăm cu toții. *Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager, HP.*

Ne-a făcut plăcere să ne adresăm unui public foarte larg și să prezentăm soluțiile de e-learning pe care le avem, mai ales că soluțiile sunt noi, sunt lansate în luna martie și vin să răspundă unor nevoi particulare pe care le au IMM-urile. Ne face foarte mare plăcere că există evenimente de acest tip, care într-un fel intermediază contactul dintre noi ca furnizori de soluții IT și public și avem de gând să participăm și în continuare. Este extraordinar să găsim un public interesat, un public care dorește informațiile acestea și ne motivează să venim mereu cu produse și propuneri noi de business pentru ei. *Vasile Ifrim, Director Comercial AltFactor.* ■

Parteneri Principali: ROMTELECOM business solutions, hp
Parteneri: Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, OTIMMC GALAȚI, altfactor, BYBLOS
Parteneri Media: IT TRENDS, Agora NEWS, ZILE și NOPȚI, Impartial, Monitorul de Galați, CALENDAR EVENIMENTE, Look Media, PR DIRECTORY, PRwave

În beneficiul IMM-urilor

În ciuda crizei sau poate chiar datorită ei, oamenii de afaceri din Galați nu au fost doar mult mai deschiși la nou, ci și-au propus chiar să aplice măcar o mică parte din ceea ce au aflat la SolePAD.

Mi se pare un eveniment gândit bine și cred eu că este și în beneficiul nostru. Important este să gândim bine, având în vedere că pe piață sunt atât de multe oferte, și să alegem ceea ce este bun. Prezentările mi s-au părut de calitate și susținute de profesioniști. *Mihai Stoleru, Kallon Construct*

Destul de interesant, educativ și cu efecte pozitive asupra firmelor care au participat. Cred că pentru societatea din partea căreia am venit voi furniza informații destul de importante și folositoare. *Loredana Poalelungi, Suintest.*

Un eveniment la care revin pentru că sunt brăilean și l-am cunoscut întâi la Brăila. M-a interesat foarte mult ceea ce s-a prezentat la HP, pentru că sunt într-adevăr lucruri scalabile și care aduc economii, mă interesează și partea de e-learning și voi încerca să pun cap la cap informațiile pe care le-am primit astăzi și o să văd ce învăț și ce pot face cu ele. *Florin Nedelcuț, Fleming Graphdesign.*

Un simpozion foarte interesant din punctul meu de vedere. Aș fi dorit să aflu mai multe amănunte referitor la fondurile care sunt disponibile pe 2009, iar acesta este singurul punct negativ pe care l-aș putea găsi. Un plus este prezența destul de bună și de selectă a celor care au asistat la acest eveniment. AltFactor mi-a plăcut, Romtelecom, nu. Eu sunt mai pragmatic și asta e tot ce pot să spun. *Silviu Petcu, Alchemie Art.*

Mi s-a părut o inițiativă binevenită, prezentările au fost interesante, au abordat subiecte de interes și sperăm să punem ceva în practică din ceea ce am văzut aici. *Roberto Toader, Alfa Group.*

Din punct de vedere al ideii este în regulă, vizibilitatea mai trebuie să sufere îmbunătățiri, structura pe prezentări a fost scurtă, la obiect, dinamica sălii nu chiar așa, dar per total, felicitări celor de la AltFactor, care au avut o prezentare superbă și este bine să știm că la Galați se mai și mișcă lucrurile. E păcat de oportunitățile pe care le avem. *Natalia Budescu, EcoSmart Services.*

Evenimentul a fost foarte interesant, cel puțin din punctul meu de vedere, în mod special prezentarea firmei Altfactor și oportunitățile de finanțare, care m-au interesat în mod special. Organizarea excelentă, și condițiile și suportul, precum și posibilitatea de a accesa pe Internet materialele prezentate. Numai cuvinte de laudă. *Bodea Doinița, Setcar Brăila.* ■

SolePAD
SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

poți să știi
Agora MEDIA

2009
CALENDAR

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

19 februarie 2009	PLOIEȘTI (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN (Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE (Maramureș și Satu-Mare)
14 mai	SUCEAVA (Suceava și Botoșani)
10 iunie	TIMIȘOARA (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	ARAD (Arad și Hunedoara)
7 iulie	PITEȘTI (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU (Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV (Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	BUZĂU (Buzău și Vrancea)

Parteneri media
IT TRENDS
Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: solepad@agora.ro
și online la adresa: www.solepad.ro/inregistrare
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

VIAȚA ca un SPAM...

Radu Crahmaliuc

Suntem invadați de mesaje nedorite, minut de minut, pe toate căile de comunicare. De la huruitul primului tramvai de la ora 5, la știrile despre viol la 90 de ani și fanteziile blondelor neveste de fotbaliști, la ploaia de spam-uri care se revarsă pe e-mail, la hălălăiala pițipoancelor de lângă tonomatul de cafea, la cicăleala neobosită a șefului care refulează la cicălelile consoartei, la claxonul nervos din spate pentru fiecare secundă întârziată la semafor, la puzderia de otevisme și compasiunea pentru Gigi, în fine, la țăcănitul de tocuri al vecinei de deasupra care, în prima generație de orășeni cu parchet fiind, nu gândește că ar putea să își pună ceva mai comod... Și am putea continua la infinit cu ce ni se întîmplă și cu ce ne agasează în fiecare zi...

Dintre toate aceste rele, majoritatea le înghițim pe nedigerate, multe nici nu le mai percepem, schimbăm canalul, ne punem căștile la maxim, adică pur și simplu ne baricadăm.

Americanii, care sunt cei mai stresați de mijloacele electronice dintre toți co-Pământenii noștri, au ajuns să se teamă mai mult de spamurile economice și de pierderile de identitate pe cale electronică, de cât un posibil atac terorist. Pierderea unui job, o reducere de salariu și în general orice incertitudine economică au făcut ca americanul de rând să se

8 din 10 telefoane monitorizate primesc frecvent spamuri pe mesageria SMS.

teamă de orice încercare de fraudare electronică. Un studiu Lieberman Research Group arată că peste ¾ din americani sunt convinși că recesiunea globală îi face mult mai vulnerabili la furturile de identitate sau orice alt tip de fraudă. Peste 40% dintre intervievați sunt convinși că sursa acestor pierderi de sunt mesajele malițioase și e-mailurile nesolicitate, în timp ce majoritatea americanilor de vârstă medie sunt foarte îngrijorați de securitatea cumpăraturilor sau tranzacțiilor bancare online. Și au de ce să fie îngrijorați: hackerii mioritici sunt cu ochii pe ei...

Cea mai nouă ediție a raportului de securitate Cisco atenționează că atacurile Web devin din ce în ce mai sofisticate și mai specializate, infractorii online profitând de datele confidențiale interne sau externe, din zona de business sau consumer. Printre cele mai notabile amenințări descrise în raportul din acest an se numără: creșterea cu 11,5% a numărului de vulnerabilități detectate, triplarea breșelor asociate tehnologiilor de virtualizare, creșterea incisivității atacurilor sau creșterea cu 90% a amenințărilor cu rădăcini pe domenii legitime.

Tendințele urmărite de specialiștii în soluții de securitate sunt legate în principal de amenințările interne - pierderile de date datorate neglijenței angajaților sau atacurilor intenționate ale acestora. Mobilitatea, accesul de la distanță și noile instrumente de comunicare reprezintă tot atâția factori suplimentari de risc.

Și, ca și cum nu ne erau suficiente gunoaiele care ne invadează căsuțele de e-mail, furnizorii de telefonie mobilă se întrec în a-și vinde listele de abonați diferitelor companii care își închipuie că aplică o mare găselniță de marketing și că astfel transmit mesajele mai eficient, adrisantului, oriunde s-ar găsi el...

Studiul dedicat spam-urilor de pe telefoanele mobile, realizat de un consorțiu de companii din cadrul International Telecommunication Union (ITU), este prima încercare coerentă de analiză a fenomenului și de urmărire a diferențelor de percepție dintre utilizatori și furnizorii de servicii de telecomunicații mobile. Studiul arată că 8 din 10 telefoane monitorizate primesc frecvent spamuri pe mesageria SMS, iar posesorii acestora par mai degrabă dispuși să schimbe operatorul ,dar să păstreze numărul. De aici și găselnița cu numărul unic și interoperabilitatea rețelelor.

Avem multe experiențe personale cu aceste spam-uri pe SMS, dar ce ni se întîmplă în ultima perioadă a întrecut orice limită și demonstrează totala ineficiență sau inexistență a serviciilor CRM.

Și vorbind despre tehnologie anti-malware și dispozitive ultrasofisticate de securitate, nu poți să nu te întrebi pe ce aruncă banii diviziile de IT din cadrul băncilor? Industria financiar-bancară a reprezentat întotdeauna un fanion al investițiilor în informatizare, un pionier în implementarea celor mai inovative tehnologii. Cu toate acestea, unele bănci sunt incapabile să rezolve o problemă simplă: phishing-ul. Ce încredere poți să mai ai în probitatea unei instituții pe care o plătești pentru administrarea diferitelor resurse, dacă aceasta nu e capabilă să îți asigure securitatea și onestitatea comunicării. Clasicele scrisori nigeriene s-au transformat în capcane tot mai sofisticate menite să digere identitatea oricărui ființe credule căruia îi scapă degetul pe un click... ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

CONFERINȚĂ INTERNAȚIONALĂ TELECOM

ediția **13** 2009

ZIUA COMUNICAȚIILOR eu-ro TELECOM

4 iunie 2009 Crowne Plaza București

Industria IT&C, una din cele cinci priorități economice din România pentru traversarea crizei economice globale: IMM-uri, energie, agricultură, infrastructuri locale și telecom.

Economia reală, utilizatorul tehnologiilor digitale.

NETWORKING

Evenimentul selectează firme de elită din Europa, America, Asia.

WORKSHOP

Punct de întâlnire a colegilor de breaslă în domeniul telecom și software.

Participanți și parteneri la ediția 13

ALCATEL-LUCENT, ALVARION, COSMOTE, CISCO, ERICSSON, FRR, GTS TELECOM, HUAWEI TECHNOLOGIES, INES, MICROSOFT, MIRA TELECOM, MOTOROLA, NOKIA SIEMENS NETWORKS, ORACLE, ORANGE, RED HAT, ROHDE & SCHWARZ, ROMKATEL, ROMTELECOM, S&T ROMANIA, SAMSUNG, TELETRANS, TOPEX SA, UPC ROMANIA, VODAFONE

Înregistrarea participării la: **www.zcom.ro/inregistrare.htm**
email: office@agnor.ro
tel: 021 2557900

Online-ul va crește

de *Cristian Lăcraru*

Chiar dacă au fost estimări care spuneau că online-ul se va mai potoli din creștere, cu siguranță că va crește în continuare. Poate că da, se va diminua creșterea, dar ea va exista. Din mediul online e indicat să cumperi dacă ai și ceva idee despre ce cumperi. Asta pentru că cel care caută online e foarte probabil să știe să caute și pe alte situri informații despre produs, pentru a-și face o idee dacă merită sau nu achiziția pe care o are în minte. Este mai ușor pentru cel care pune marfă în online, pentru că știe că aici se bate pe preț și pe promoții sau oferte. Știe bine tipul de produs specific acestui canal, dar poate avea probleme de poziționare preț în raport cu alte elemente importante în decizia de cumpărare, cum ar fi design-ul sau serviciile prezente, care costă dar care nu se văd sau nu sunt înțelese de către cumpărători.

Gabriel Vasile,
Director Executiv PC Garage

La începutul anului am stat de vorbă cu reprezentantul kauf.ro, un magazin IT online destul de nou înființat (puțin peste un an de zile), pentru a vedea cum mai reușești să te poziționezi în această piață. Pentru această lună am abordat un online-er foarte mare, unul dintre principalii jucători ai acestei piețe, PC Garage. Cifrele furnizate de trafic.ro sunt mai mult decât o simplă carte de vizită: locul 8 în categoria „Comerț electronic", respectiv 134 în categoria „General". Recordul de vizualizări pe zi a fost de 17.944, în data de 17.12.2008, iar la sfârșitul fiecărei zile site-ul este accesat de mai mult de 9000 de vizitatori. În opinia multor internauți PC Garage este un partener de încredere unde găsesc mereu angajați cu background tehnic care pot să le răspundă la întrebări. Pentru a afla mai multe detalii cu privire la cum funcționează în acest moment magazinul PC Garage, am realizat un interviu cu domnul Gabriel Vasile, Director Executiv al PC Garage.

IT TRENDS: *Cum sunt încurajați utilizatorii să cumpere cât mai multe produse de pe site-ul dumeavoastră?*

Gabriel Vasile: Prin promoții permanente. Chiar acum câteva luni am inaugurat o nouă campanie cu numele: „Dă pe goarna și ieși pe plus!"

IT TRENDS: *Ați reușit într-un timp relativ scurt să creați una dintre cele mai mari și interesante comunități de utilizatori pasionați de hardware, overclocking și modding. Până acum sunt 16,628 membri. V-a ajutat acest forum să vindeți mai mult? Credeți că o astfel de abordare ajută la fidelizarea cumpărătorilor?*

Gabriel Vasile: Forumul My Garage ne-a adus beneficii încă de la înființare, în spatele lui fiind o echipă bine construită care ajuta colegii forumiști și potențialii clienți prin consiliere profesională și sfaturi utile. Fidelizarea clienților este o prioritate pentru noi și forumul este doar una din metodele cu care încercăm să o optimizam.

IT TRENDS: *Cât de mult sunt atrași cumpărătorii de promoțiile afișate pe site?*

Gabriel Vasile: Ne străduim să avem promoții cât mai originale și atractive pentru clienții noștri, pe lângă clasicele bonusuri și cadouri oferite pentru diverse produse avem promoții tip concurs, cu premii substanțiale. Ultima campanie, „Dă pe goarna și ieși pe plus!", reprezintă un program de afiliere cu câștiguri realizabile pentru client cu minim de efort și zero cheltuieli.

IT TRENDS: *Este distribuția online mai simplă în comparație cu cea de la raft? Cât de mult diferă gradul de educare și informare al cumpărătorilor și cât de bine se poate controla un canal online astfel încât clientul să fie fidelizat?*

Gabriel Vasile: Probabil că online este mai simplu ca să parafrazam sloganul concurenței noastre. În online clientul este din ce în ce mai educat în privința achizițiilor, iar fidelizarea se poate realiza mai ușor decât în offline. Noi avem implementat un sistem de fidelizare, iar membrii pot deveni în funcție de pragurile atinse: silver, gold și platinum.

IT TRENDS: *Aproape toate magazinele online mari lucrează cu stoc. Însă, acest lucru a condus în ultima perioadă la apariția unor probleme majore pe care au trebuit să și le asume fără a primi ajutor din partea importatorilor. S-a micșorat în acest moment stocul față de aceeași perioadă a anului trecut?*

Gabriel Vasile: În general e de preferat de lucrat cu stocul furnizorilor prin accesarea permanentă a serverelor unde sunt stocate astfel de informații. Stocul din magazin încercam să îl păstrăm între anumite limite deoarece nu avem un spațiu de depozitare comparabil cu al furnizorilor.

IT TRENDS: *Cum ați fost afectați de criză economică prin care trecem? Cu cât s-a micșorat numărul comenzilor și încasările?*

Gabriel Vasile: Nu are rost să ne plângem de scăderile privind numărul comenzilor sau ale încasărilor. Trebuie să ne adaptăm la aceste vremuri și să încercăm să ne menținem poziția pe care o avem.

IT TRENDS: Ne puteți spune cu ce cifra de afaceri ați închis anul?

Gabriel Vasile: Cifra de afaceri a fost undeva pe la 11 milioane USD (fără tva). ■

Concluzii

Cu ce se diferențiază acest magazin de celelalte? Prin seriozitate, punctualitate și promoții cu adevărat interesante. În acest moment, oricine dacă se comportă ca un mic reseller poate face ceva bani cu ajutorul site-ului. Adică, este îndeajuns să recomande un produs unui client sau prieten și să îi dea codul unic persoanal. Finalitatea va consta într-o reducere de 1% pentru client, iar cel ce a făcut recomandarea va primit contravaloarea de 2% din valoarea comenzii.
Interesant, nu? Iar lucrurile vor continua să se îmbunătățească. Într-un timp scurt-mediu se dorește implementarea de noi facilități privind preluarea și prelucrarea comenzilor. Astfel de practici induc fidelizarea consumatorilor, iar asta contează până la urmă.

ASUS RT-N15 Wireless Router & Adaptor USBN11 Wireless-N USB

Setează Rapid Reţele Protejate cu Doar o Apăsare de Buton!

Te-ai gândit că este posibil să setezi o reţea wireless protejată fără să faci configurări complicate? Acum acest lucru chiar este posibil cu doar o apăsare de buton cu noul Router Wireless Gigabit ASUS RT-N15 SuperSpeed N şi adaptorului USB wireless N USB-N11. Pe lângă faptul că oferă un transfer de date sigur şi fără setări complicate, ambele dispozitive sunt certificate complet 802.11n şi îţi pun la dispoziţie o întreagă gamă de aplicaţii utile pentru un facil management de reţea.

bg WiFi n DRAFT CERTIFIED®

Setări Rapide pentru Reţele Securizate cu ASUS EZLink

Graţie tehnologiei exclusive ASUS EZLink configuraţiile complexe pentru realizarea unei reţele WiFi protejate cu parolă sunt de domeniul trecutului. Cuprinzand EZSetup şi Windows Connect Now (WCN), trebuie doar să apeşi pe butonul WiFi Protected Setup (WPS) amplasat pe RT-N15 şi să rulezi wizard-ul pentru a configura în doar câteva minute o reţea securizată. Dacă utilizezi sistemul de operare Microsoft VistaTM, RT-N15 este detectat automat atunci când este conectat la PC - simplificând procesul de setare. În acelaşi fel, USB-N11 este echipat cu un buton WPS - atunci când îl apeşi router-ul va configura în mod automat o reţea securizată fără setări complexe.

Transfer Rapid şi Uşor cu 802.11n

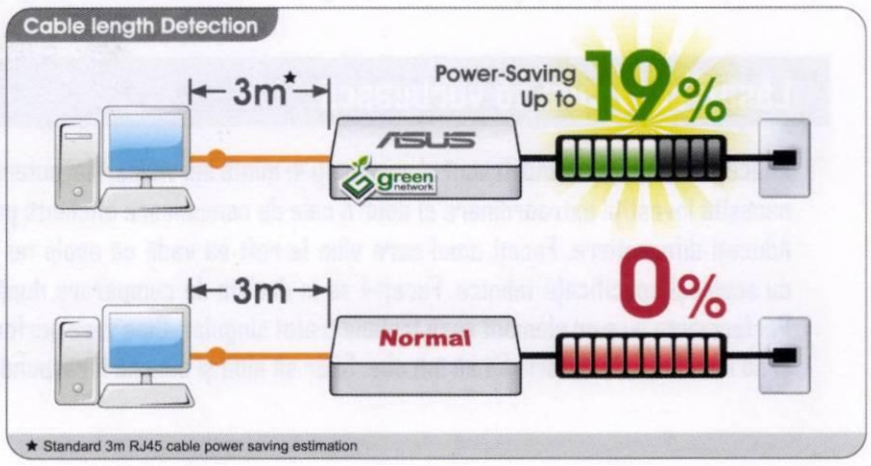
Deoarece încorporează SuperSpeedN, RT-N15 este capabil să ofere o rată de transfer de până la 300Mbps; USB-N11 poate atinge viteze de transfer de 5 ori mai mari decât standardul 11g - ideal pentru streaming multimedia wireless, file sharing şi jocuri online. Ambele dispozitive sunt certificate cu 802.11n şi aprobate de WiFi Alliance - având în acest fel o interoperabilitate cu toate dispozitivele draft-n 2.0; mai mult, sunt compatibile cu precedentele standarde 802.11 b/g pentru a asigura operabilitatea cu astfel de dispozitive fără probleme.

EZQoS - Bandwidth-On-Demand (BOD) cu doar Câteva Click-uri

Una dintre cele mai utile aplicaţii este Bandwidth-on-Demand - funcţie care îţi permite să aloci foarte uşor lăţimea de bandă conform necesităţilor fiecăruia. Cu Bandwidth-on-Demand, poţi aloca lăţimea de bandă cu doar câteva click-uri. De exemplu poţi aloca mai multă sau mai puţină lăţime de bandă pentru diverse conexiuni la internet (FTP, Jocuri, P2P) astfel încât să poţi vorbi fără întreruperi pe un IP phone sau viziona fără pauze un clip video pe Internet.

ASUS Green Network Technology (GNT) - Power Saving, Eco-friendly

RT-N15 implementează Green Network, tehnologie care detectează automat lungimea cablului şi selectează diferite moduri de alimentare pentru cea mai bună performanţă cu un consum minim de energie. Poate funcţiona la cea mai bună performanţă cu un consum minim de energie în diverse lungimi de cabluri. Mai multă energie economisită, mai ecologic şi fără să sacrifici performanţa!



În continuare „fără"

de ***Cristian Lăcraru***

Anul trecut mulți vorbeau depre servicii. Că produsele nu se mai vând singure, că au scăzut prețurile foarte tare, iar consumatorul este absolut impredictibil. Deciziile sale se schimbă după cum se trezește el dimineața. În cea mai mare parte este real. Dar asta e problema consumatorului, iar tu, companie cu pretenții, trebuie să găsești metode de a ajunge la acest om trezit greu de dimineață, dar cu bani în buzunar.

Anul trecut mulți vorbeau despre servicii. Anul acesta lumea vorbește despre probleme. Cred că le și place. E frumos să te poți plânge când se plâng toți, la fel cum te mândrești când ceilalți din jurul tău o fac, chiar dacă tu ești pe cale să vinzi sau să mai închizi din business. Nu e rău să păstrezi linia când ceilalți merg bine. Spiritul de asociere la bine și la rău e valabil în piața noastră. Știu o companie care a mers foarte bine la finalul anului trecut. A încercat în câteva rânduri să spună că i-a fost bine și a fost luată peste picior. O dată, de două ori... până s-au hotărât să nu mai spună asta și să pară parte din val. Foarte mulțumiți ceilalți că și ei au probleme, ca toată lumea. Acum e o stare de normalitate.

Deși în 2008 mai toată lumea vorbea despre servicii și necesitatea promovării acestora, în 2009 se întâmplă aproape același lucru. Adică se vând tot produse și doar produse, dar, diferit față de anul trecut, nu prea se mai vorbește despre servicii. Oamenii sunt prea preocupați de așa-numita criză ca să se gândească și cum să facă bani. Aceeași firmă despre care vorbeam mai devreme și-a intensificat programele de training pentru oamenii din departamentul tehnic. Și o face la capacitate maximă. Oamenii își văd de lucru liniștiți și păstrează optimismul real. Au mers foarte bine și merg bine. Nu merg tot foarte bine pentru că nu sunt singuri în lanțul de business, iar altora le place să fie parte din marea masă, care din nefericire anul acesta nu merge prea bine.

Nu mai vorbește lumea despre servicii. Nici nu mai sunt măcar discutate. Anul trecut mulți erau de acord că se saturează vânzarea simplă de componente, mașini și dulapuri cu cabluri și urmează o etapă lungă în care trebuie să mixezi cu servicii. Acum au uitat de asta. Să îți schimbi atât de repede percepția asupra evoluției pieței nu e de bun augur. Doar pentru că toată lumea se învârte în aceeași mare groapă nu înseamnă să se schimbă ideile generale trasate în destul de mult timp. Curios e că în aceste momente, ca să poți să îți asiguri un loc în piață, ai nevoie de diferențiere. Dacă ieși de sub umbrela neagră, poate bate soarele și pe tine și te face mai vizibil, cel puțin față de cei de sub umbrelă. Serviciile sunt elementele cele mai la îndemână pentru a aduce ceva raze de soare. Mai ales că aceste servicii există deja. Există în produse dar nu sunt conștientizare de cumpărător pentru că nu au fos promovate. Nici măcar nu ar fi nevoie de aducerea unor servicii noi la început, ci doar de promovarea celor existente. Cine o va face primul va putea forma piața. Pentru că dacă îi spui spre exemplu unui cumpărător de laptop că beneficiază de stocare gratuită online sau de posibilitate de formatare a hardiskului, de la distanță, în cazul unui furt, acesta va înțelege că tu oferi acest serviciu, că este ceva nou pe piață și dacă reușești să comunici pe frecvența lui de interes (student, om tehnic, fashion...) l-ai câștigat.

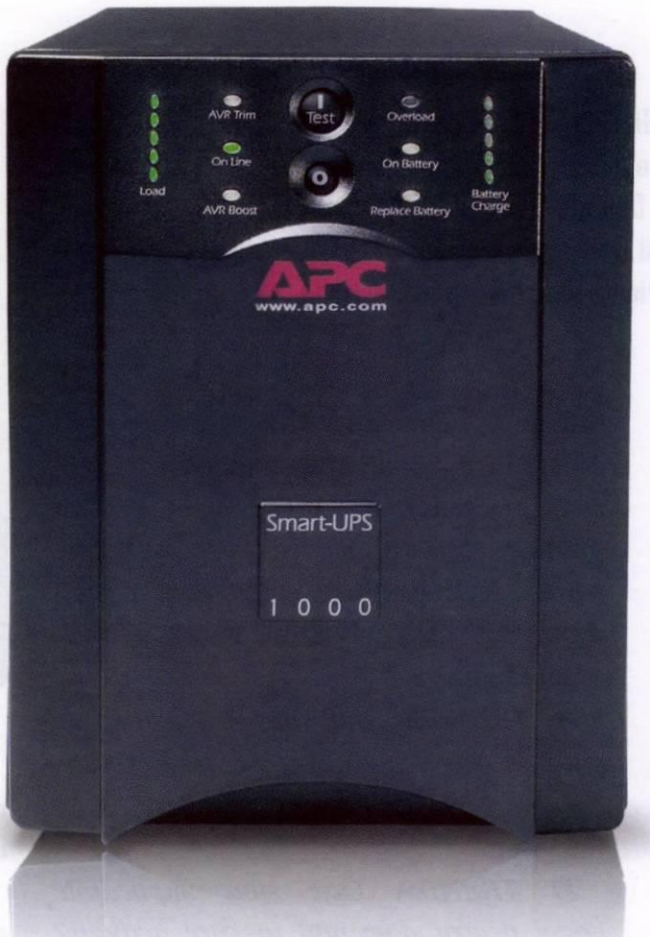
La multe mese rotunde am vorbit cu distribuitorii despre serviciile de garanție, de toate felurile. Nu este simplu să le poți asigura la nivel național și cheltui și ceva resurse ca să poți susține serviciul. Cu toate astea în discuțiile avute cu cumpărătorii, în continuare aceștia nu cred în astfel de servicii. Dacă te adresezi unei companii lucrurile sunt mai simple pentru că și înțelege diferit și se bazează și pe niște acte care îi dau încredere. Consumatorul de raft nu crede în garanție decât în sensul strict de reparație. Nu crede în next business day sau în collect and return. Pentru că pur și simplu nu crede. Producătorul, distribuitorul sau vânzătorul nu fac mare lucru ca să promoveze acest tip de servicii, când tocmai aici ar trebui intervenit, în a arăta puterea ta într-un moment în care tehnologia este disponibilă pentru toți producătorii, iar diferențierea nu prea se mai face tehnic.

Consumatorul de rând este marea masă. Care contează enorm. La el nu ajungi cu mesaje simple. La el trebuie să intervi cu alte metode. Răspunde bine la comunități, la forumuri la bloguri. Aici trebuie intrat și comunicat. Trebuie create experiențe. Puține companii au înțeles și fac asta. Dați unor formatori de opinie posibilitatea de a lucra cu sistemul, cu produsul și serviciile posibile lui. Lăsați-i să scrie despre experiența lor și treceți peste teama că ar putea scrie prost. Ei vor scrie despre produsul vostu așa cum este el. Dați produse bune și servicii asemenea. Dacă ceva nu funcționează luați-o ca pe un feedback și remediați problema. Dacă poți face ceva nu te opri și remediază. Trimite din nou și arată că ți-a păsat de feedbackul primit și mai mult, ai și luat măsuri. Următorul post va fi pozitiv, cu și mai multe vizualizări și bineînțeles cu mult mai puține puncte negative. Dimpotrivă. ■

Lăsați serviciile să vorbească

Aduceți-vă aminte de anul trecut și readuceți în minte serviciile. Mai puternic și cu mai mult curaj. Nu necesită investiții extraordinare ci doar o cale de comunicare eficientă pentru fiecare tip de clienți. Aduceți diferențiere. Faceți omul care vine la raft să vadă că acolo nu sunt doar cutii branduite, cu aceleași specificații tehnice. Faceți-l să ia decizia de cumpărare după brand, servicii și design. Performanța nu e un element care trebuie tratat singular. Cine vrea performanță să se documenteze și să întrebe. E de datoria lui să întrebe. Sper să aibă și cine să îi răspundă competent.

30 de milioane de utilizatori de computer nu au încredere în rețeaua electrică.



APC **Smart-UPS® 1000** oferă protecția alimentării electrice și back-up folosind acumulatori în timpul întreruperilor de curent.

Dar au încredere în APC. Tu de ce n-ai avea?

Gândiți-vă la toate lucrurile pentru care **vă bazați pe computerul dvs.:** fișiere personale și de afaceri, informații financiare, acces la Internet, videoclipuri, fotografii, muzică și multe altele. Din ce în ce mai mult, computerele au devenit mijloacele prin care ne organizăm viața. Și din ce în ce mai mulți oameni se bazează pe APC pentru a le proteja datele mai mult decât pe oricare altă marcă de surse de tensiune neîntreruptibile (UPS).

De ce este **APC cea mai vândută soluție de electroalimentare pe plan mondial?** De 20 de ani suntem pionieri în tehnologii de electroalimentare protejată. Fiabilitatea recunoscută a echipamentelor APC vă permite **să vă salvați datele, să vă protejați echipamentele hardware și să preveniți perioadele de nefuncționare.** De asemenea, vă protejează împotriva problemelor rețelei publice de alimentare care devine din ce în ce mai nesigură cu fiecare zi care trece.

Astăzi, **căderile de tensiune au devenit o realitate zilnică** în lumea afacerilor din România, iar companiile locale trebuie să ia acest lucru în considerare când își planifică continuitatea afacerilor. Acest lucru înseamnă că oamenii care se bazează pe computerele lor se confruntă permanent cu nesiguranța alimentării electrice, ceea ce face ca protecția APC să fie și mai importantă.

APC are o linie completă de soluții de protecție care să se potrivească oricărei aplicații. Sunteți deja utilizator APC? Înlocuiți bateria interna uzată a unității UPS pe care o aveți sau optați pentru un model mai nou de UPS.

Aflați de ce 30 de milioane de oameni nu mai trebuie să-și facă griji în legătură cu pierderea documentelor financiare, fișierelor cu muzică sau fotografii

Soluții APC pentru fiecare nivel de protecție

Pentru acasă

Back-UPS® ES 550

Alimentare din bateria internă și protecție la supratensiuni pentru computerele personale, la cel mai bun preț.

Pentru biroul de acasă

Back-UPS® ES 700

Protecție completă pentru computerele de acasă și cele folosite în cadrul micilor companii.

Pentru companii mici

Smart-UPS® 1000

Protecție de înaltă performanță pentru alimentarea electrică protejată și cea mai bună capacitate de gestionare pentru servere.

Descărcați documentația APC "The different types of UPS systems" și aveți șansa să CÂȘTIGAȚI un iPod touch*!

Accesați http://promo.apc.com și tastați codul 71086t

Sunați la 021 2030631 • Fax 021 2030676

APC® by Schneider Electric

©2009 American Power Conversion Corporation. Toate mărcile comerciale sunt deținute de Schneider Electric Industries S.A.S., American Power Conversion Corporation sau companiile afiliate acestora. Toate celelalte mărci comerciale aparțin proprietarilor respectivi. SU3BUEF-RO *Apple is not a participant in or sponsor of this promotion.

APC Romania, Blv. Ficusului nr. 40, sector 1, 013975 – București, Romania

Criza va influența pozitiv piața serviciilor IT

de *Cristian Lăcraru*

Este ceea ce susține încrezător Cornel Giurgea, președintele companiei CG&GC. Compania a avut o perioadă de reorganizare care a determinat consolidarea și stabilitatea bazată pe noile modele de business ale companiei. Companie recunoscută pentru servicii în domeniul IT&C, dar și prin abordarea specializată a domeniului administrației publice, CG&GC este pregătită să facă față și să dobândească experiență din conjunctura actuală.

Cornel Giurgea, președinte CG&GC

IT TRENDS: *Care sunt factorii prin care vă diferențiați de competiție?*

C.G.: Suntem o echipă de profesioniști, unită, dinamică și adaptabilă, netributară rigorilor unor criterii și proceduri de tip corporate, dar în pas cu tot ceea ce apare nou în domeniu și, mai ales, cu susținerea furnizorilor. Avem prezența la nivel național, fapt extrem de important pentru un business sustenabil. Deținem șapte certificări pentru service autorizat ale unor firme recunoscute și avem experiență acumulată în proiecte realizate în consorții de firme.

Este bine știut că proiectele complexe se pot face numai în echipe de specialiști, care trebuie să aibă competențe și expertize diferite, pe care nu le găsești 100% în nici o firmă; de aici a apărut deschiderea către colaborarea cu alte firme din domeniu, de a lucra chiar cu vechii competitori din piață, de a împărți resursele umane, pentru a participa și, mai ales, finaliza proiectele în condițiile contractate și cu profitul planificat. Am lucrat atât în calitate de subcontractor pe anumite segmente, sau prime contractor cu asumarea răspunderii de project management în anumite proiecte. Avem experiență de peste 4 ani în firma EUDIS Mehedinți.

European District System - reprezintă primul proiect de informatizare a administrației publice la nivel județean. Este un Parteneriat Public Privat cu CJ Mehedinți, care asigură servicii IT&C pentru un număr de peste 90 de clienți din județ (primării, învățământ, unități subordonate etc.). Sistemul electronic județean EuDiS oferă tuturor cetățenilor din județ accesul la o interfață comună, nediscriminatorie, și permite concentrarea componentelor de tip "Back End" la nivelul Consiliului Județean optimizând folosirea resurselor umane și financiare. Investiția CG&GC în acest PPP a fost de 1.200.000 euro. EUDIS este, în esență, un „prestator de servicii publice" care promovează soluții software, comunicații care conectează în mod unitar toți cetățenii, funcționarii publici, organizațiile.

IT TRENDS: *Care sunt segmentele de piață în care v-ați întărit poziția?*

C.G.: Soft, consultanță și servicii IT integrate.

IT TRENDS: *Care sunt implicațiile crizei pentru domeniul în care activați? Considerați că serviciile ar putea avea o creștere în contextul crizei financiare actuale sau, dimpotrivă, aveți motive de îngrijorare?*

C.G.: Efectul financiar mondial este din ce în ce mai prezent în piața din România, începând cu băncile, continuând cu licitațiile suspendate din administrația publică și terminând cu firmele private care investesc din ce în ce mai puțin și plătesc din ce în ce mai greu. Există un efect de domino Piața românească este și ea afectată. Suntem în urma valului din Europa cu 2-3 luni și a celui din SUA cu 6-8 luni.

Este clar că, în cadrul oricărei companii, investițiile vor fi mai mici în anul 2009. Piața de retail IT a scăzut, se închid magazinele mici; în acest context, singura creștere cred că va fi în domeniul serviciilor, prin externalizarea acestor costuri ale companiilor către firme specializate. Astfel, criza financiara va influența în mod pozitiv piața de servicii IT, întru-cât multe dintre companii vor fi nevoite să își externalizeze aceste servicii în vederea reducerii costurilor, dar nu toate firmele din domeniul IT pot și știu să ofere astfel de servicii. Deci, per ansamblu, piața IT va scădea. Încerc să fiu optimist: minus 20-25 %.

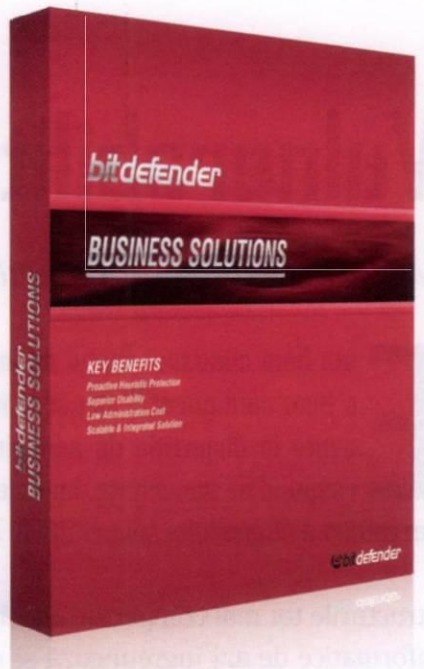
IT TRENDS: *Ce mod de abordare a pieței are CG&GC în acest an pentru a susține și contrabalansa efectele crizei financiare?*

C.G.: Am implementat un pachet de aplicații software care va ajuta foarte mult comunicarea internă, raportarea, luarea de decizii, mobilitatea oamenilor, arhivare electronică și istoric pe acte, decizii rapide pe baza organigramei. Pe lângă tradiționalul de acum ERP pe care îl avem implementat de 6-7 ani, avem un Call Center intern integrat cu Microsoft Dynamics CRM (vânzări, service, marketing), apoi un management performant al documentelor, aplicații HR /Payroll, softuri in house de validare și analiză. Practic, toată activitatea firmei funcționează online, pentru a avea un plus de rapiditate în acțiuni și reacții.

IT TRENDS: *Având în vedere experiența dvs., cum vedeți viitorul pieței de IT românești în contextul actual?*

C.G.: Domeniul IT&C, ca unul dintre beneficiarii fondurilor structurale, ar putea chiar să înregistreze o creștere a dezvoltării actuale în viitoarea perioadă, în ciuda contextului economic general nefavorabil. Aceasta va depinde în mare măsură însă, de politica noului guvern, de direcțiile și strategiile pe care acesta și le va asuma și, mai ales, dacă ministerele vor lucra fără conflicte interne, de obicei de natură politică, și dacă vor colabora între ele pentru anumite decizii și situații care apar în cerințele și în fișele de proiect. ■

BitDefender Client Security,
o soluție la îndemâna profesioniștilor



Firmele aflate „în perioada de creştere" sau firmele mici şi mijlocii, care au puțină experiență în IT şi personal insuficient pentru a se ocupa de acest segment al afacerii cu resurse proprii apelează în general la firme de servicii IT integrate. În contextul economic actual, externalizarea costurilor aferente acestui domeniu (personal calificat, dotări tehnice, management) devine chiar mai atractivă.

Rolul şi importanța acestor firme care externalizează servicii IT în organizația clientului creşte, de obicei, odată cu volumul afacerii acestuia, introducând noi provocări, dar şi noi oportunități pentru profit. Una din zonele care diferentiază clar serviciile firmelor de servicii IT integrate este şi cea a securității IT, o funcție foarte vizibilă în caz de incidente, dar care are impact major şi în cursul operațiunilor curente.

Instalarea rapidă, scalabilitatea, managementul facil şi transparenta în utilizare sunt câteva dintre caracteristicile de bază ale unei soluții de securitate IT care să poată evolua în contextul unei oferte de servicii integrate.

Oferta de programe porneşte de la BitDefender Client Security, care odată instalat pe stațiile de lucru oferă protecție proactivă împotriva viruşilor, a programelor spion, a rootkit-urilor, a mesajelor de tip spam, a tentativelor de fraudare de tip phising şi a altor programe periculoase.

Acesta poate fi folosit în combinație cu programe de securitate pentru servere de diverse tipuri (mail, file transfer), iar întreaga instalare poate fi administrată de la distanță, prin VPN, cu ajutorul soluției BitDefender Management Server, care efectuează în mod automat activitățile de rutină sau repetitive pentru managementul mai eficient al rețelei şi asigură, în acelaşi timp, respectarea cerințelor de securitate a datelor prin aplicarea de politici consecvente în întreaga rețea, după configurarea prealabilă.

Odată instalate, soluțiile BitDefender protejează împotriva viruşilor, programelor spion, rootkit-urilor, mesajelor spam, phising-ului şi de alte atacuri informatice, folosind tehnologii revoluționare precum B-Have (detecție antivirus cu euristică bazată pe comportament, în mediu virtualizat) sau NeuNet (filtru antispam bazat pe tehnologia rețelelor neuronale, care poate să „învețe" caracteristicile mesajelor de acest fel).

- Control centralizat al caracteristicilor antivirus, firewall, de actualizare, antispam, de control al datelor si al utilizatorilor
- Detectare automata a statiilor noi si instalarea solutiei pe acestea
- Identificarea si corectarea situatiei sistemelor care nu respecta cerintele de securitate
- Protectie euristica proactiva impotriva pericolelor informatice pe durata „ferestrei de vulnerabilitate"
- Backup de date la nivel de statie de lucru
- Rapoarte detaliate

Desigur, pe lângă aceste caracteristici strict tehnice, profitabilitatea investiției este un factor determinant, atât pentru integrator cât şi pentru clientul final, iar BitDefender oferă integratorilor un program comercial foarte atractiv, comisioane, fonduri pentru acțiuni de marketing comune, programe de generare de lead-uri, programe de training comercial şi pentru administrarea soluțiilor, şi nu în ultimul rând, suport tehnic la vânzare şi post-vânzare.

„Am pornit de la un program-pilot, pentru a răspunde nevoilor unor parteneri, firme de servicii integrate, nevoi exprimate în special de unele companii din Statele Unite, o piață matură pentru astfel de servicii. Desigur, beneficiile experienței obținute prin acest test le vom împărți cu toți partenerii actuali, dar şi cu cei noi", a explicat Marius Militaru, Product Manager BitDefender.

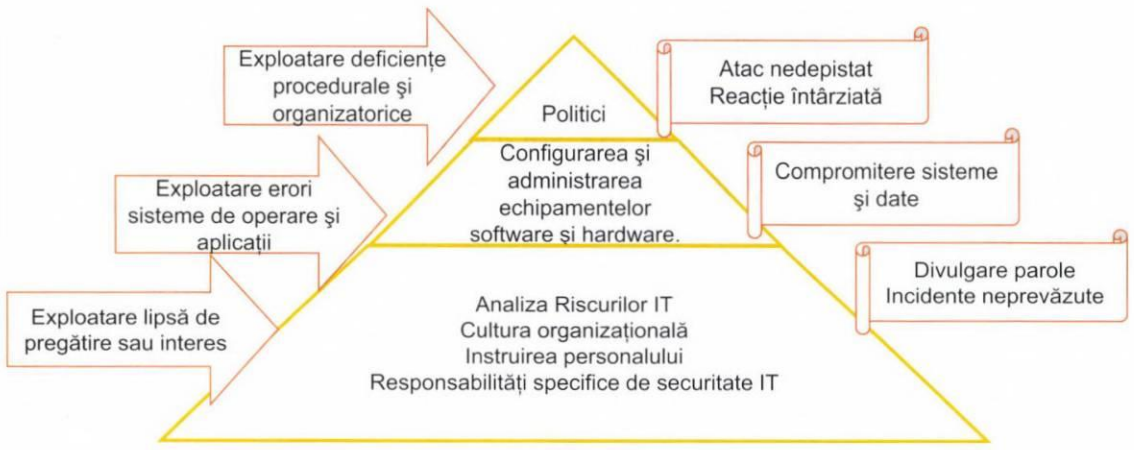
O ofertă completă de soluții destinate integratorilor de servicii IT, puteți consulta la **www.bitdefender.ro/site/sp/**. Aici, ca integrator puteți afla despre programul de parteneriat BitDefender, dar şi despre caracteristicile tehnice ale soluțiilor noastre.

Vulnerabilitățile preferate de atacatori

de *Marius Isbășoiu, Consultant*

Este bine cunoscut faptul că în general e mai ușor să răspundem la întrebarea „sistemul e bine configurat?" decât la întrebarea „sistemul e sigur?" datorită faptului că uneltele avute la dispoziție de administratori sunt mai bine puse la punct decât ale celor care răspund de securitate. Ineficiența securității are cauze multiple care apar și din lipsa unei dezvoltări a domeniului securității în informatică.

Structurile tot mai complicate ale sistemelor informatice de azi îngreunează și mai mult asigurarea unui nivel bun al securității care nu poate fi decât dinamică în contextul schimbărilor tot mai dese impuse în acest domeniu. În aceste condiții, evaluarea corectă a securității este imperios necesară. Pentru aceasta, trebuie identificate în primul rând acele elemente din sistem care sunt cele mai expuse la atacuri. Punctele „de interes" pentru atacatori apar de obicei din slăbiciunea anumitor zone ale sistemului informatic; iată-le pe cele mai sensibile dintre acestea:



Factorii umani

Toți angajații unei companii pot fi puncte slabe în ceea ce privește securitatea. **Comoditatea** caracteristică oamenilor de acum are drept consecințe utilizarea unor parole slabe, cum ar fi cuvinte din dicționar, numele sau chiar cuvinte precum „admin", „password" care pot fi descoperite în câteva zeci de secunde. **Neglijența** angajaților în ceea ce privește securitatea fizică poate oferi acces facil persoanelor rău intenționate la datele critice din sistem. Ușile veșnic deschise, laptop-urile care sunt la îndemâna oricui, stațiile de lucru lăsate nesupravegheate și deblocate sunt un peisaj familiar în multe companii.

„Ingineria socială" duce la apariția unor breșe de securitate fără folosirea unor mijloace informatice sofisticate. De exemplu, cel mai simplu mod de a afla o parolă este să întrebi. Dacă nu ți se răspunde din prima, poți pretinde ca ești „cineva" care are tot dreptul să știe, chiar dacă întrebi prin telefon. Dacă vrei să afli date poți lua direct mașina pe care sunt stocate și pleca cu ea; portarii sunt „foarte atenți" doar la cine intră.

Politica de securitate

Punctul de plecare în ceea ce privește securitatea îl reprezintă politica de securitate întocmită de responsabilul cu securitatea în colaborare cu administratorul, managementul, departamentul de resurse umane și cel juridic. De multe ori, această politică nu există, factorii implicați nu cooperează eficient, sau dacă există, nu are un efect pozitiv din cauză că este:

Prea dură – nimeni nu respectă reguli absurde și nu implementează sisteme care consumă resurse nejustificat;

Vagă – responsabilitățile neprecizate și regulile inexacte duc la apariția unor neclarități în ceea ce privește, de exemplu, conformarea angajaților la această politică;

Neactualizată – schimbările frecvente care sunt specifice domeniului informatic, cer o aliniere continuă la noi reguli de securitate;

Neaplicată – ignoranța sau incompetența duc la neaplicarea politicii stabilite și aprobate; **auditul** desfășurat în mod regulat e cea mai bună metodă pentru a ne asigura ca politica e implementată;

Necitită – deși politica există, ea nu este însușită de către administratorii și utilizatori sistemului informatic.

Configurări greșite

Configurația implicită a aplicațiilor și sistemelor poate fi aflată de oricine. La acest lucru se adaugă configurările eronate care introduc alte slăbiciuni și scrierea unui cod nerespectând cele mai bune practici de securitate.

Instructajul adecvat, documentația completă și controalele periodice reduc apariția acestor erori, dar nu le pot elimina datorită agregării unor vulnerabilități și complexității sistemelor informatice.

Analiză insuficientă

Administratorii se pot înșela în ceea ce privește comportamentul angajaților, asupra modului de funcționare a unei tehnologii sau în ceea ce privește execuția unor procese. Presupunerile care induc în eroare, nejustificate sau false, generează vulnerabilități. Evaluarea securității ar trebui să includă deci și depistarea presupunerilor greșite prin efectuarea unor analize de risc bine fundamentate.

Ignoranța

Persoanele care dezvoltă o aplicație sau chiar administratorii nu sunt întotdeauna conștienți de consecințele acțiunilor lor asupra securității organizației. Managementul defectuos poate omite anumite aspecte esențiale legate de evaluarea amenințărilor și modul eficient de tratare a lor.

Ignoranța vizavi de securitate trebuie diminuată prin programe de instruire, acțiuni de conștientizare și responsabilizare a angajaților.

Neefectuarea Actualizărilor

Securitatea este întotdeauna dinamică și este la fel de bună ca și ultima actualizare făcută. Fie că este vorba de o îmbunătățire, actualizare sau adoptarea unei noi soluții, trebuie să fim mereu cu un pas înaintea atacatorilor. ■

IBM Express Advantage -
soluții profesioniste pentru o lume în schimbare (II)

IBM oferă o gamă largă de produse, servicii şi soluţii pentru a răspunde necesităţilor specifice ale fiecărei companii. Acestea sunt proiectate şi testate de personalul IBM şi de către partenerii săi.

Oferta IBM Express Advantage
Portofoliul de soluţii IBM Extrem Advantage, descris în numărul precedent, se bazează pe o ofertă bogată de produse puternice dar accesibile categoriei de firme mici şi mijlocii căreia i se adresează. Aceste produse sunt grupate în trei categorii majore: servere, stocare şi software, periodic constituindu-se şi oferte speciale sau soluţii la pachet. Mai mult, această ofertă include şi o serie de soluţii gratuite.

- **Servere** - Oferta Express Advantage a IBM România conţine servere pe platforme Intel, BladeCenter şi UNIX, scalabile, adaptate diferitelor cerinţe ale clienţilor, ce pot creşte odată cu dezvoltarea firmei, asigurând totodată protecţia investiţiei
- **Soluţii de stocare** - Este disponibilă o varietate de soluţii de stocare - pe disc sau pe bandă, montabile în rack sau independente, accesibile, scalabile şi orientate spre performanţă - care răspund nevoilor variate ale IMM-urilor.
- **Software** - Produsele software reprezintă o componentă importantă a portofoliului de produse IBM, acoperind o diversitate de cerinţe ale clienţilor. Există 5 pachete de produse majore: pentru managementul informaţiilor, Lotus, Rational, Tivoli, WebSphere.

Disponibilă **gratuit**, suita Lotus Symphony oferă funcţionalităţile necesare pentru a rezolva necesităţile uzuale, fiind astfel alegerea ideală atât pentru uz personal cât şi pentru companii, reprezentând o alternativă viabilă la produsele „Office" comerciale.

Asistenţă tehnică
Ofertele IBM Express Advantage sunt susţinute de servicii de asistenţă - **ServicePac** - asigurate de specialiştii IBM şi ai partenerilor săi locali de afaceri. Pachetele ServicePac sunt disponibile într-o gamă de opţiuni fixe, predefinite, ce includ: **Extinderea garanţiei, Post-Garanţie** şi **Suport Tehnic la distanţă**. Echipa IBM readuce sistemul afectat la starea de funcţionare în **maximum 8** sau **24 de ore** (în funcţie de opţiunea aleasă la cumpărare) de la momentul semnalării defecţiunii către IBM. Reparaţiile se realizează la sediul clientului în cazul firmelor din Bucureşti şi de la maximum 100 de km de Bucureşti. În plus, numeroase componente hardware add-on IBM achiziţionate pe durata perioadei de service sunt acoperite de serviciul de întreţinere, fără costuri suplimentare.
Aceste opţiuni de servicii oferă o serie de avantaje extrem de utile pentru clienţi, oferind: acces rapid la o gamă largă de servicii, suport şi experienţă de cel mai înalt nivel; timp de răspuns foarte scurt; ajutor în maximizarea recuperării investiţiei în tehnologie; minimizarea timpilor de nefuncţionare şi a cheltuielilor; cost total de exploatare predictibil; creşterea siguranţei clientului, precum şi îmbunătăţirea securităţii şi fiabilităţii.

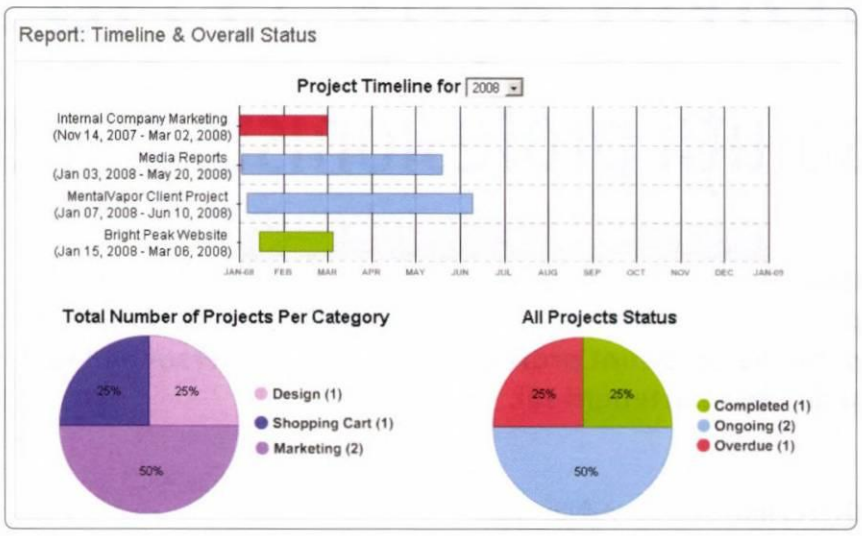
Finanţare
Pentru a veni în sprijinul IMM-urilor ale căror bugete sunt sensibile la costurile de achiziţie, IBM oferă soluţii competitive de finanţare prin suita de produse şi servicii IBM Global Financing.
IBM Financing oferă finanţare completă dintr-o singură sursă la preţuri competitive, permiţând un acces facil la împrumuturi pentru componente hardware, software şi servicii IBM şi non-IBM. Prin această ofertă, companiile pot reduce costul total de proprietate şi investiţiile iniţiale substanţiale, având libertatea de a folosi sumele cash pentru investiţii strategice.
IMM-urile au de asemenea posibilitatea de a-şi actualiza tehnologia la costuri minime, dispunând şi de opţiuni flexibile de jumătate şi de sfârşit de finanţare, care permit adaptarea la condiţiile în schimbare ale pieţei. Mai mult, IBM Financing oferă servicii de buy-back şi de reciclare, ce permit firmelor să soluţioneze simplu, ecologic şi rentabil problema echipamentelor ieşite din uz.

Ecosistemul partenerilor de afaceri Express Advantage
IBM şi partenerii săi de afaceri lucrează în echipă pentru a oferi clienţilor cea mai variată gamă de soluţii atractive şi inovative, orientate spre necesităţile de afaceri ale acestora. Partenerii de afaceri IBM creează, integrează, implementează şi administrează soluţii de top croite pentru a răspunde nevoilor specifice de business ale fiecărui client. Partenerii de afaceri IBM din România care s-au implicat în programul IBM Express Advantage sunt: Adco Development & Consulting, BERG Computers, C&D Industries, DEC IT Intelligent solutions, EBS Romania, Expert Software GroupExpertissa Timişoara, FivePlus, Genetyp Consulting, Industrial Software, Sintec, Sistec SBSol, SOBIS, TOP HoReCa, Wittmann&Partner Computer Systems.

Express Advantage: Experienţa clientului
IBM Express Advantage Concierge este un serviciu asigurat de o echipă de suport care facilitează relaţia clienţilor cu IBM. Printr-un simplu apel la numărul 021.405.82.82 sau completarea unui formular de pe site-ul **www.ibm.com/ro/imm/** oricine poate avea acces direct la angajaţii, partenerii, produsele şi serviciile IBM. ■

Synage Software DeskAway

Conceptul de SaaS poate însemna pentru foarte multe SMB-uri salvarea de la faliment. O implementarea a acestui concept este și DeskAway, un software de project management disponibil pe baza unui abonament lunar. Software-ul rulează pe serverele companiei indiene Synage Software Pvt. Ltd., utilizatorul final având nevoie doar de un browser web - Internet Explorer 6 sau 7 (PC), Mozilla/ Firefox 2 sau mai recent (Mac, PC, sau Linux), Safari 2 sau mai recent (Mac) - și o conexiune la Internet. Necesitatea instalării și configurării software-ului pe serverul propriu și cheltuielile aferente acesteia este astfel eliminată, aducând cu sine eliminarea costurilor echipamentelor, întreținerii și a energiei electrice. Abonamentul lunar variază foarte mult, fiind flexibil la nevoile clientului. O companie aflată la început poate



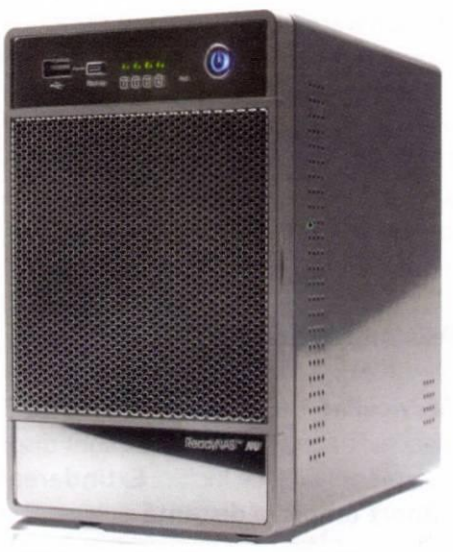
opta fără probleme pentru înregistrarea gratuită, odată cu creșterea numărului de proiecte și de angajați urmând să treacă treptat spre abonamente plătite în funcție de nevoile curente (de la 10 la 99 USD/lună). Departamentul IT nu este necesar, suportul necesar fiind oferit de către dezvoltatorul software-ului, chiar sarcinile simple precum backup-ul periodic fiind automatizate. ■

Business pe 13 inci

Aparut anul acesta, Adamo este unul dintre cele mai bune laptop-uri de business ultra-portabile. Drept dovadă, prețul de achiziție nu este ușor de trecut cu vederea, aceasta începând de la 2000$. Ca mod de construcție, există destule similitudini cu produsele Apple. Din punct de vedere al dimensiunilor, principalul concurent al acestui produs este fără doar și poate MacBook Air, mai ales că ambii producători au declarat că au conceput cel mai subțire notebook din lume☺. Însă, din punct de vedere al specificațiilor tehnice, Adamo depășește Air. Trecând peste ecran,

care are o rezoluție de 1366 x 768 pixeli și este la fel foarte susceptibil la reflexii precum cel de pe Air, găsim un slot de SIM card pe partea dreaptă a notebook-ul, două porturi USB, un port eSATA, o priză de Internet plus un Display Port. Adică, deține toate acele lucruri care contează și se pot dovedi foarte utile direct integrate în sistem. Nu este nevoie de nici un dongle sau ceva asemănător. Un ultimul lucru merită amintit. Dell a folosit o tastatură puțin schimbată față de cele cu care ne-a obișnuit deja. Este asemănătoare de fapt cu cea întâlnită pe Dell Mini 9. Tastarea se realizează excelent, fiind întâmpinată o singură problemă. Există o flexare ceva cam mare în mijloc. ■

Soluție de backup pentru SMB-uri



ReadyNAS Pro reprezintă o gamă de echipamente NAS (Network Attached Storage) apreciată de mediul SMB datorită prețului redus de achiziție și a modului de configurare/ administrare ce nu necesită cunoștințe avansate de IT. Soluția vine în întâmpinarea nevoilor companiilor mici și mijlocii care nu dețin un department IT dar au ajuns la un volum de date semnificativ care nu mai poate fi administrat foarte ușor. Cu toții cunoaștem situații de backup al unor date foarte importante făcut pe memorii USB sau chiar în stația de lucru. Implementat chiar în sediul companiei, ReadyNAS Pro devine vulnerabil la accidente precum incendiile sau de ce nu furtul dispozitivului în sine. Problemele cauzate de locația dispozitivului au fost rezolvate de către Netgear prin oferirea posibilității de transferare a backup-ului spre un data center securizat. Serviciul se numește ReadyNAS Vault și este oferit pe baza unui abonament lunar mult mai prietenos cu conturile unui SMB decât un serviciu clasic de backup. La mijlocul lunii Martie serviciul va deveni operațional, o actualizare gratuită a firmware-ului ReadyNAS Pro oferind posibilitatea accesării sale. Activarea serviciului se face într-un mod foarte intuitiv din interiorul interfeței de configurare a dispozitivului. Odată aleasă o adresă de email și o parolă, serviciul va putea fi accesat prin inițializarea unei sesiuni spre **vault.readynas.com**. Protocolul HTTPS asigură confidențialitatea datelor transmise și permite accesarea datelor stocate în data center din orice locație în care există conexiune la Internet. Abonamentul de tip Business include 20GB spațiu de stocare, trafic nelimitat, suport prin email, chat și telefon pentru 19,95 USD/lună. Achiziționarea de spațiu de stocare suplimentar poate fi făcută pentru 0,5 USD/GB. ■

Pagină realizată de Eugen Siliște și Andrei Bunea

La Primăria Municipiului Sibiu, Sistemele Informatice Geografice coordonează tot

„Primăria Sibiu dispunea în 2005 de un sistem informatic puternic și bine pus la punct. Din păcate, în ceea ce privește sistemele geografice informatice lucrurile nu funcționau bine. Exista o rămânere în urmă majoră, care trebuia acoperită. Așa am ajuns la conceptul de sistem informatic integrat, în care platforma SAP și GeoMedia (Intergraph) urmau să funcționeze împreună. În primul rând am urmărit standardizarea și unificarea într-o bază de date comună a tuturor datelor geospațiale. În al doilea rând era nevoie de integrarea Băncii de Date Geospațiale cu principalele sisteme informatice ale primăriei – gestiunea financiară, gestiunea impozitelor și taxelor, gestiunea documentelor și gestiunea proiectelor ca niște componente ale sistemului integrat de gestiune al activităților primăriei."

Adrian Bucura, șef Serviciu Informatică în cadrul Primăriei Sibiu

Adrian Bucura, șef Serviciu Informatică, Primăria municipiului Sibiu

Se spune des că în România nu există GIS. Sau dacă există nu este folosit. Departamentul de GIS al Primăriei Sibiu este unul a cărui activitate contrazice din plin ambele afirmații. La Sibiu, nu numai că se folosește GIS, dar sistemul a ajuns să fie utilizat în aproape toate celelalte direcții ale instituției. Deși personalul din diferite direcții ale primăriei (chiar din serviciile publice subordonate sau din alte instituții) beneficiază de sistemul informatic integrat și propriile fluxuri de lucru sunt automatizate, echipa GIS a identificat acele secțiuni în care soluțiile lor pot eficientiza, fie implicându-se direct în introducerea volumelor mari de date istorice (de ordinul zecilor de mii în cazul constructiilor, de exemplu) sau prin realizarea de instrumente de optimizare.

Grație viziunii de ansamblu, a experientei profesionale și a lucrului în echipă, departamentul de GIS din Sibiu este probabil unicul din țară atât de implicat în eficientizarea și informatizarea altor departamente. Pentru fiecare din fluxurile de lucru din instituție sunt desemnati responsabili GIS, iar când apar o problemă, o situație nouă sau o necesitate colaterală, se intervine cu soluții rapide și eficiente. Un exemplu este preluarea și prelucrarea bazelor de date istorice referitoare la rețeaua electrică a orașului, date necesare direcției tehnice, dar care nu sunt în responsabilitatea directă a primăriei. Rețeaua electrică din oraș a fost vectorizată de echipa GIS, pregătind terenul pentru extinderea comunicării instituționale, un obiectiv de viitor al primăriei. Ulterior, responsabilitatea actualizării și întreținerii acestor date geospațiale va fi transferată instituțiilor care le generează. Deocamdată însă Primăria a decis să le întrețină tocmai pentru că datele sunt obligatorii pentru gestiunea teritoriului municipiului Sibiu și fără ele, nu se pot realiza analize fundamentate, care să genereze politici de dezvoltare eficiente.

Dovedind o abordare inteligentă a procesului de modernizare, departamentul de GIS ține cont de legile elementare ale managementului schimbării și, în paralel cu atribuțiile generate de activitatea de GIS în sine, oferă și suport tehnic permanent pentru ceilalți colegi din Primărie. Pentru a elimina rezistența la nou, la schimbarea modului de lucru pe hârtie pentru cei care încă ezită să lucreze direct în sistemul informatic, echipa de GIS intervine nu numai când apar probleme, ci și în mod proactiv, avansând soluții la probleme potențiale. Prin acordarea acestui ajutor se încearcă o reducere a timpului necesar căutării informației în dosare prin lucrul direct în soluția geospațială unde toate datele sunt la îndemână și actualizate.

Poate unul din exemplele cele mai relevante este actualizarea bazelor de date pentru elaborarea PUG - mai ales pentru zona extravilană a Sibiului, unde nu existau încă date încărcate. Acum datele au ajuns în forma scanată și georeferențiată la firma care elaborează PUG și care astfel, va utiliza planul de bază al orașului și documentațiile de urbanism în format digital geospațial și va preda PUG-ul în formatul geospațial compatibil cu cel existent în Primăria Sibiu.

O idee interesantă a angajaților Primăriei și în același timp un exemplu de utilizare originală a sistemului GIS a fost fotografierea fațadelor tuturor blocurilor din Sibiu pentru a fundamenta solicitările de fonduri europene necesare finanțării termoizolației clădirilor din oraș. Serviciul GIS a propus extinderea bazei de date astfel încât să permită încărcarea fotografiilor în sistem.

O altă inițiativă a fost cea legată de modificarea criteriilor de zonare fiscală. În colaborare cu colegii de la Urbanism, departamentul de GIS a generat scenarii propuse pentru noua zonare fiscală bazată pe baza de date existentă, care au fost analizate pentru adoptarea măsurilor celor mai potrivite. Noile criterii au fost introduse în sistem automat, iar generarea hărților supuse spre aprobare Consiliului Local a fost făcută tot cu ajutorul unor operații automatizate.

Se afirmă deseori despre sistemele GIS că reprezintă scheletul pe care se sprijină activitatea întregii instituții. Domnul Bucura merge chiar mai departe: „La noi în instituție această activitate este abia la început. Când datele vor fi actualizate la zi, bazele de date completate și utilizatorii vor folosi sistemul la întreaga sa capacitate, atunci vor fi realizate premisele pentru integrare deplină la nivelul orașului." ■

Pagină realizată împreună cu INTERGRAPH www.ingr.ro

Cuvinte cheie: inovație și transformare

de *Bogdan Marchidanu*

IBM România este unul din numele de pe piața românească de IT care a trecut de mult timp dincolo de sfera tehnologiei informației și joacă un rol activ în întreaga societate. Revista IT Trends a discutat cu Mihai Tudor, directorul general al companiei, despre modul în care actuala conjunctură economică și socială va produce transformări profunde la nivel global și local în perspectiva viitorului imediat.

Mihai Tudor, director general, IBM România

Bogdan Marchidanu: *România continuă să fie caracterizată de lipsa proiectelor mari de infrastructură. Ce recomandări are IBM în acest sens?*

Mihai Tudor: IBM vede această perioadă, mai dificilă din punct de vedere financiar și economic la nivel internațional și local ca pe o oportunitate de a transforma și de a inova. Practic, orice națiune are efectiv posibilitatea de a căpăta un avantaj competitiv dacă investește acum în tehnologii avansate pentru viitor. Când spun tehnologii avansate, nu mă refer la soluții sofisticate pentru domenii sofisticate, ci, foarte simplu, mă refer la rezolvarea problemelor legate de eficiența utilizării energiei, de utilizarea energiilor regenerabile, a apei, de administrarea reciclării deșeurilor, mă refer la administrarea problemelor de congestionare a traficului, la rezolvarea problemelor legate de lanțurile de aprovizionare, la orice alt element care împietează asupra calității mediului în care trăim, mă refer la inovația care să permită revenirea sistemului educațional la parametrii necesari și mă refer la toate elementele de inteligență care pot fi puse în slujba remedierii situației din domeniul sanitar. Pe de altă parte, la nivel global, cam o treime din populația globului va fi conectată la Internet pana in 2011. Vor fi cam patru miliarde de utilizatori de Internet doar pe dispozitivele mobile și vor fi peste 30 de miliarde de etichete RFID, cuplate pe sisteme, pe ecosisteme, practic pe orice element fizic din lumea noastră discretă în care trăim. Toate aceste elemente conduc la o interconectare care, dacă îi adăugăm inteligența necesară, o să ne permită să rezolvăm problemele enumerate la început. Credem cu tărie că și România trebuie să facă același lucru, adică să investească în perioada imediat următoare în proiecte de infrastructură la nivel național care să creeze locuri de muncă, care să permită crearea unui avantaj competitiv pentru țară în viitor.

Bogdan Marchidanu: *Către ce anume ar trebui direcționate astfel de investiții pentru a se obține un impact rapid?*

Mihai Tudor: În primu rând investițiile ar trebui efectuate în instrumentarea cât mai multor elemente fizice de tip procese și sisteme. După aceea, ar trebui să se treacă la interconectarea lor, astfel încât sa li se poată atașa ulterior gradul de inteligență necesar pentru a putea fi transformate în valoare adăugată pentru societate. Am menționat la început câteva domenii, care sunt de maxim interes și pentru România. Aici este nevoie de o evaluare pentru a se vedea care sunt prioritățile imediate și de perspectivă. Acolo unde este nevoie să se apeleze la tehnologia informației pentru rezolvarea problemelor, se pot lansa programe curajoase, cu finanțare, astfel încât să se genereze locuri de muncă și să se asigure rămânerea României în curentul actual existent la nivel european și mondial. Să nu uităm că Statele Unite și țările europene reunite în G20 au alocat sume importante drept pachet stimulativ, incluzând sume semnificative pentru zona de investiții și, specific, pentru investiții în tehnologia informației. Ar fi greu pentru mine să fac aici o diferențiere între domeniile de interes.

Bogdan Marchidanu: *Este IBM Romania pregătită să participe în cât mai multe astfel de proiecte?*

Mihai Tudor: Modelul de afaceri IBM la nivel global se bazează pe creșterea afacerilor și pe crearea de competențe, urmând ca aceste competențe să fie implementate la nivel global. La un asemenea nivel, IBM a implementat soluții și are tehnologiile necesare pentru rezolvarea de probleme în toate aceste domenii pe care le-am enunțat. În România există competențe pentru o parte din ele și se apelează la competențele

existente la nivel global pentru acele domenii unde România ar putea fi teren virgin.

Bogdan Marchidanu: *Nu știm, în acest moment, care vor fi aceste domenii de investiții, dar știm că în România există o piață a firmelor private, mai mari sau mai mici, care au probleme. Cum intervine IBM în susținerea acestor firme private pentru eficientizarea afacerii lor într-o perioadă precum cea pe care o traversăm?*

Mihai Tudor: Sunt evidente transformările de mediu economic la nivel global și local, iar aceasta se reflectă prin scăderea cererii, prin creșterea senzivității la preț, prin intensificarea problemelor de blocaj financiar. IBM în România are soluții pentru a rezolva nevoile, atât la nivel de societate, unde e nevoie de implicarea zonei guvernamentale, cât și la nivel de piață, pentru companii mari și pentru IMM-uri. De-a lungul timpului, compania noastră a investit într-o serie de capabilități și tehnologii. A investit în capabilități din domeniul ofertării de produse software, hardware și servicii, dar și al asigurării cu sprijin financiar pentru clienții noștri. Aceste mecanisme sunt valabile și se utilizează și în România.

La nivel de IMM, de pildă, avem câteva oferte de curand lansate, cum ar fi IBM Lotus Foundations Start și IBM Lotus Foundations Branch Office, care permit firmelor să-și rezolve probleme legate de e-mail, de aplicații office, de file sharing, de transfer de fișiere și acces informații la distanță, de backup și recuperare. Apoi, am anunțat de curând LotusLive Engage, care este o rețea socială integrată și un serviciu de colaborare de tip cloud. Asta permite diverselor companii să comunice și să colaboreze în moduri noi, care nu mai necesită utilizarea de resurse suplimentare. De asemenea, în ultimul timp am anunțat modele noi de servere din gama 5500 care permit reduceri semnificative de costuri operaționale.

Bogdan Marchidanu: *Ce rol joacă partenerii IBM din acest punct de vedere?*

Mihai Tudor: În cadrul procesului de sprijinire a clienților noștri să inoveze și să-și transforme modelul de afaceri, IBM nu lucrează singură, ci folosește rețeaua de parteneri de care dispune la nivelul întregii țări. Acestor parteneri, IBM le pune la dispoziție instrumentele necesare pentru ca ei să poată avea impact în asigurarea unei valori adăugate pentru serviciile oferite clienților. Poate ar fi bine, în acest context, să menționez două programe pe care le derulăm. Este vorba de programul de validare Ready for IBM Energy & Environment. Practic, este un program de validare tehnică prin care clienții pot identifica mai ușor acele soluții oferite care conduc la economisire de energie și la protecția mediului. Partenerii care primesc această certificare au validarea de marcă IBM că soluțiile lor, care înglobează produse și servicii IBM, au un impact în direcția economisirii energiei și protecției mediului. Al doilea program, denumit Dynamic Infrastructure Specialty Program, se referă la asistență pe partea de vânzări, marketing, instruire și dezvoltarea abilităților tehnice ale partanerilor. În contextul actual, pentru a putea avea o intervenție de succes în rezolvarea problemelor la nivel global, este nevoie de o infrastructură dinamică, care nu poate fi realizată doar de IBM, ci numai prin colaborare cu partenerii săi.

Bogdan Marchidanu: *La ce nivel de economisire a energiei se poate ajunge prin aplicarea unor astfel de soluții?*

Mihai Tudor: Aici vorbim de mai multe perspective. Există nivelul de societate și cel tehnologic. În cazul nivelului de societate, IBM lucrează foarte mult pe partea economisirii energiei și folosirea de energii regenerabile. Spre exemplu, la nivel de țară, și aici mă refer la Malta, IBM lucrează la un sistem care să permită economisirea energiei și utilizarea surselor de energie alternativă. Practic, utilizatorii finali au posibilitatea de a-și monitoriza și influența consumul lor zilnic de energie și apă. De asemenea, furnizorii de servicii de energie au posibilitatea de a monitoriza consumul și de a determina cantitatea de energie pompată în orice moment în rețele, astfel încât să se evite risipa. La nivelul tehnologic, putem să vorbim de centrele de date, unde IBM promovează acel concept de Green Data Center; s-au făcut aici studii care au ajuns la concluzia că se poate reduce cu pana la 42% consumul total de energie în astfel de centre de date prin utilizarea de tehnologii noi și prin metode de economisire a energiei.

Bogdan Marchidanu: *IBM are un mod unic de a se implica în fenomenul de responsabilitate socială corporatistă. Ce rezultate s-au obținut până acum și cum va continua această inițiativă?*

Mihai Tudor: IBM Corporate Service Corps este o inițiativă din care s-au derulat până acum in Romania trei episoade, în trei orașe diferite, Timișoara, Ploiești și Iași, iar în curând va avea loc episodul patru, la Sibiu. Programul a debutat la nivel global în România, la Timișoara. Nu am fi avut ultimele două episoade, dacă primele două nu ar fi fost de succes. Atât în Timișoara, cât și în Ploiești, reacția firmelor care s-au implicat în acest program a fost de natură să ne entuziasmeze pe noi și au determinat compania IBM să prelungească programul pentru România și în anul 2009. La bază, acest program înseamnă aducerea unei echipe internaționale de experți IBM, talente de top din cadrul companiei, alese prin voluntariat, care intră în relație cu IMM-uri, cu ONG-uri, cu unități din administrație, pe care le ajută să înțeleagă cum pot ele să se conecteze la rețeaua globală de producere a valorii adăugate, dacă vorbim de firme comerciale, sau cum să-și eficientizeze operațiunile și să aibă un impact mai mare în misiunea asumată. Cu alte cuvinte, este vorba de o consultanță și o asistență acordate gratuit pe o perioadă de patru săptămâni. Experții provin dintr-o varietate de țări la nivel global. Vin din Statele Unite, Marea Britanie, Australia, Suedia, dar și din țări precum Brazilia, India, China, Coreea de Sud. Și după ultimul episod reacțiile primite au fost la modul superlativ, mai ales că relațiile stabilite continuă și după încheierea misiunii respectivilor experți.

Bogdan Marchidanu: *Ce se va întâmpla cu identitatea unei firme precum IBM în momentul generalizării unor opțiuni de lucru precum cloud computing?*

Mihai Tudor: Cât timp cloud computing este considerat un mod eficient pentru livrarea de procese, aplicații, servicii, care permite simplificarea managementului tehnologiei informației, evident că se va trece din ce în ce mai mult la acest concept. IBM este unul dintre promotorii acestui concept în tot felul de medii. Atributele tehnologice ale conceptului sunt date de orientarea spre servicii, existența unei infrastructuri interconectate, scalabilitatea și livrarea automată a serviciilor. IBM a implementat infrastructuri de cloud computing atât pentru clienții săi din diverse sectoare, cât și pentru uzul propriu. Normal că într-un astfel de concept nu mai contează ce fel de tehnologii se utilizează. Cât timp conceptul în sine conduce la eficiență, la optimizare, la inovare și la transformare, IBM va fi un promotor de bază al lui. IBM va continua să sprijine crearea de centre cloud computing în întreaga lume și să ofere consultanță și suport în implementarea cloud computing. ■

IMM-urile în context european

Cu ocazia primei Săptămâni Europene a IMM-urilor, organizată în perioada 6-14 mai în vederea promovării antreprenoriatului în Europa și a informării antreprenorilor despre ajutorul de care pot beneficia la nivel european, național și local, Ioan Haiduc, Președintele Agenției pentru Implementarea Proiectelor și Programelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii (AIPIMM), a discutat cu IT TRENDS despre una dintre cele stringente probleme cu care se confruntă IMM-urile românești la ora actuală – accesarea fondurilor europene.

Ioan Haiduc, Președintele Agenției pentru Implementarea Proiectelor și Programelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii

IT TRENDS: *În primul an după ce România a aderat la Uniunea Europeană, toată lumea se temea de faptul că nu vom reuși să accesăm nici un euro din fonduri comunitare; cum stau acum firmele românești la acest capitol?*

Ioan Haiduc: Aderarea României la 1 ianuarie 2007 a produs în rândul antreprenorilor două mari temeri. Prima se referea la numărul de IMM-uri care vor dispărea după 1 ianuarie, iar cea de a doua era legată de rata de absorbție. Această euforie a dezastrului care a cuprins mediul de afaceri românesc a fost din fericire falsă. Spun asta, deoarece, cei mai mulți vorbesc numai despre provocări și mai puțin despre oportunități. Realitatea a contrazis estimările cu privire la dispariția unui număr mare de IMM-uri după aderarea la Uniunea Europeană. Ba din contră, numărul IMM-urilor a crescut cu 5% în primul an de aderare la UE. Pentru companiile românești, aderarea la Uniunea Europeană a însemnat, în primul rând, accesul pe Piața Unică, o piață care, după extinderea de la 1 ianuarie, a ajuns la peste 480 milioane consumatori.

Legat de cel de al doilea aspect, și anume absorbția fondurilor structurale și de coeziune, aici datele după doi ani de la aderare nu sunt deloc încurajatoare. În primul an România nu a beneficiat de această oprtunitate, deoarece 2007 a reprezentat un an în care atât România cât și Bulgaria au trebuit să pregătească documentele programatice și anume aprobarea Cadrului strategic național de referință care a fost aprobat în februarie 2007 și, de asemenea, timp de patru luni au durat negocierile și aprobarea de către Comisia Europeană a celor șapte programe operaționale. Tocmai din această cauză, deoarece practic anul 2007 a fost unul procedural, pentru România și Bulgaria se aplică regula n+3, adică banii alocați României de către CE pentru anul 2007 pot fi cheltuiți până în 2010. Fondurile Structurale și de Coeziune oferă României o oportunitate unică de dezvoltare a potențialului său de creștere și de accelerare a procesului de catching-up. Fondurile europene post-aderare alocate României - dacă vor fi utilizate integral - reprezintă o injecție anuală de resurse de 3-5 procente din PIB în intervalul 2007-2015. Pentru a înțelege magnitudinea acestei cifre, trebuie să spunem că media cheltuielilor publice de capital în perioada 2004-2006, incluzând creșterea excepțională la 3,7% din PIB în 2006, a fost de trei procente din PIB. Până în prezent România a absorbit aproximativ 2,4 miliarde de euro (1 miliard euro - plăți aferente programelor PHARE, ISPA, SAPARD, 600 milioane euro - avansul anual pentru fonduri structurale, de la Comisia Europeană, 700 milioane euro, plățile directe în agricultură și 100 milioane de euro din programul JEREMIE) și a contribuit la bugetul UE cu suma de 4,2 miliarde lei (aproximativ 1,1 miliarde euro, reprezentând 1% din PIB).

Pe cele șapte programe operaționale au fost depuse 4452 de proiecte, în valoare de 29,02 miliarde lei (7,6 miliarde euro). Dintre acestea au fost aprobate, până la această dată, 277 de proiecte în valoare de 7,54 miliarde lei (1,987 miliarde euro), fondurile UE reprezentând 5,3 miliarde lei (1,4 miliarde euro).

IT TRENDS: *Ce procent din firmele românești sunt interesate de accesarea fondurilor europene și cât la sută dintre acestea și reușesc să intre în posesia banilor?*

Ioan Haiduc: Realitatea nu este destul de încurajatoare în ceea ce privește raportul dintre cei care sunt interesați și cei care, practic, vor fi beneficiari ai asistenței comunitare din fondurile structurale. Spre exemplu, pentru schema de finanțare „Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile", sprijin financiar în valoare de până la 250.000 euro (echivalentul în lei), s-au înscris în program 905 de agenți economici. Bugetul alocat este suficient pentru 450 de aplicanți, dar beneficiari până în acest moment, care vor încheia contract de finanțare, sunt cam 147. Ca o statistică, să spunem așa, aplicanții înscriși în program acoperă de patru, cinci ori mai mult bugetul alocat respectivei scheme de finanțare, dar după procesul de evaluare intră în contractare unul din trei aplicanți.

IT TRENDS: *Care sunt domeniile de activitate pentru care Uniunea Europeană acordă cei mai mulți bani?*

Ioan Haiduc: Aproximativ 44,9% din bugetul Uniunii Europene este direcționat spre implementarea politicii de coeziune economică și socială, al cărei obiectiv este reducerea disparităților regionale prin creșterea competitivității economiei bazată pe cunoaștere. Prin cele șapte programe sectoriale, România va beneficia pe perioada 2007-2013 de o asistență structurală de 19,668 miliarde euro. Programul operațional care se adresează în proporție de 80% întreprinderilor este POS CCE. Obiectivul general al acestui program este creșterea productivității întreprinderilor

românesti pentru reducerea decalajelor față de productivitatea medie la nivelul Uniunii. Măsurile întreprinse prin POS CCE vor genera până în 2015 o creștere medie a productivității de circa 5,5% anual și vor permite României să atingă un nivel de aproximativ 55% din media UE. Bugetul alocat prin acest program operațional este de 3,011 miliarde euro. Domeniul de activitate pentru care se acordă cei mai mulți bani este sectorul productiv. Prin aceste fonduri se urmărește să se încurajeze producția, deoarece numai astfel putem reduce deficitul de cont curent. Referitor la cea mai de succes schemă de finanțare, putem spune că este cea de investiții, iar operațiunea cu cea mai slabă rată de aplicabilitate este cea de consultanță.

IT TRENDS: *Care sunt principalele probleme care împiedică absorbția de fonduri, în special cele destinate IMM-urilor?*

Ioan Haiduc: Problemele care împiedică absorbția fondurilor sunt generate de numărul mare de documente solicitate, numărul mare de avize și timpul de la depunere a dosarului până la evaluare. În acest sens a fost aprobat în Guvern un memorandum care prevede 12 măsuri de accelerare a absorbției. Printre aceste măsuri care se vor afla în noi ghiduri ale solicitantului aș enumera: eliminarea unei serii de avize și certificări necesare, numărul acestora fiind redus de la 18 la 9 (de exemplu, avizul de mediu va trebui prezentat numai după ce procesul de evaluare a fost încheiat, iar proiectul a fost declarat câștigator); mai puține etape de evaluare; acordarea unei prefinanțări pentru demararea proiectului de maxim 20% și reducerea termenelor de la 90 la 30 de zile.

IT TRENDS: *Cât de greu se întocmește un proiect pentru accesarea banilor europeni, au nevoie firmele de consultanță?*

Ioan Haiduc: Primele rezultate ale procesului de evaluare ne-au arătat faptul că întreprinzătorii care au solicitat finanțare pentru investiții au avut proiecte slabe. Mai ales la investiții mici, o treime au fost respinse după prima etapa de evaluare administrativă. Sfatul nostru este ca întreprinzătorii să apeleze la un consultant, mai ales că aceste cheltuieli sunt eligibile în cadrul proiectului. De asemenea, pentru a veni în sprijinul IMM-urilor, există două scheme de finanțare pentru consultanță și anume: „Sprijin pentru consultanță acordat întreprinderilor mici și mijlocii", alocația financiară nerambursabilă fiind de 10.000 euro și schema de vouchere, finanțată prin Programul național multianual pe perioada 2006 – 2011 pentru susținerea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la servicii de instruire și consultanță, prin care se acordă un ajutor de stat de 15.000 de lei. Dificultatea cea mai mare nu este în a scrie și a depune cererea de finanțare, ci adevăratele probleme vor apărea în etapa de implementare a proiectului. De aceea este nevoie ca întreprinzătorii să beneficieze de sprijinul consultanților în toate cele șase faze ale ciclului de proiect: Programare, Identificare, Formulare, Finanțare, Implementare și Evaluare.

IT TRENDS: *Câte proiecte au fost depuse pentru accesarea fondurilor europene și care este valoarea totală a fondurilor destinate investitorilor mici? Dar a celor mari?*

Ioan Haiduc: După mai bine jumătate de an de la lansarea primei linii de finanțare din cadrul POS CCE, până acum au fost depuse 2246 de proiecte, în valoare de 8,2 miliarde lei. Sunt aproximativ 175 de proiecte selectate în cadrul Axei 1, componentele de investiții și consultanță, și 19 proiecte în cadrul Axei 2 - Dezvoltarea infrastructurii de cercetare-dezvoltare. Depunerea sau evaluarea proiectelor pentru celelalte linii de finanțare este în derulare - 200 de proiecte selectate la nivelul organismelor intermediare și nici un contract semnat până în prezent.

IT TRENDS: *Cu ce programe vine AIPIMM în 2009, în vederea sprijinirii înființării de noi întreprinderi și susținerea dezvoltării IMM-urilor ?*

Ioan Haiduc: Anual, prin legea bugetului de stat se alocă fonduri în valoare de 0,2% din PIB pentru finanțarea programelor de dezvoltare și a măsurilor de sprijinire a înființării de noi întreprinderi și de susținere a dezvoltării IMM-urilor. Astfel, complementar celor cinci scheme de finanțare bugetate din fonduri structurale, o contribuție de aproximativ 22.000.000 de lei a fost pusă la dispoziție de către Guvern prin intermediul celor nouă programe de susținere a IMM-urilor din fonduri de la bugetul de stat, programe care sunt gestionate de AIPIMM. Din cauza reticenței față de asumarea unor riscuri, investitorii și băncile refuză adesea să finanțeze start-up-urile, precum și tinerii întreprinzători. De aceea, la inițiativa AIPIMM, s-a decis ca pentru Programul pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului acestora la finanțare - Start să creștem atât bugetul alocat (50.000.000 față de 1.350.000 lei pe 2008), dar și alocația financiară nerambursabilă s-a triplat ajungând la 60.000 lei pentru fiecare tânăr care își deschide o afacere. Prin această schemă de finanțare se urmăreste creșterea potențialului de accesare a surselor de finanțare, precum și sprijinirea demarării și dezvoltării firmelor nou-înființate (start-up-uri), prin facilitarea accesului acestora la finanțare. Eventualele disfuncționalități ale pieței în ceea ce privește finanțarea IMM-urilor trebuie identificate și corectate pentru a dezvolta în continuare piețele europene de capital de risc, pentru a îmbunătăți accesul IMM-urilor la microcredit și la finanțarea de tip mezanin și pentru a dezvolta noi produse și servicii. De asemenea, mulți antreprenori au nevoie de orientări și de formare în ceea ce privește avantajele și dezavantajele diverselor forme de finanțare și în ceea ce privește modul cel mai potrivit de a prezenta potențialilor investitori proiectele lor de investiții.

IT TRENDS: *La ce să se aștepte managerii IMM-urilor de la UE în perioada următoare?*

Ioan Haiduc: Până a ajunge la anul 2010 trebuie să avem în vedere faptul că datorită interdependenței care există între IMM-uri și marile companii, criza financiară afectează din păcate acest sector. De aceea, IMM-urile trebuie să aibă asigurat accesul la finanțare pentru a răspunde provocărilor crizei financiare globale. Astfel, pentru următoarea perioadă ne-am propus ca „Small Business Act", pachetul legislativ creat de UE pentru IMM-uri, să fie integrată pe deplin în Strategia Guvernamentală pentru Susținerea Dezvoltării IMM-urilor în perioada 2009 – 2013. În cadrul acestei strategii am urmărit un ansamblu de 10 principii menite să ghideze concepția și punerea în aplicare a politicilor suport la nivelul IMM-urilor românești. Deja în proiectul de buget pentru anul 2009 sunt prevăzute peste 900 de milioane de lei pentru susținerea întreprinderilor românești, din care o treime pentru IMM-uri. ■

Mircea Sârbu

Jocul norilor

S-a întâmplat ceva semnificativ în industria IT în ultima vreme? O scurtă retrospectivă a știrilor de anul acesta nu ne arată nimic revoluționar și probabil trebuie să ne consolăm cu ideea că a trecut vremea loviturilor spectaculoase și a venit vremea evoluției așezate gospodărește. Amazon a lansat o nouă versiune de Kindle, cititorul de cărți care se vrea un soi de iPod pentru cărți. Însă aparatul în sine este mai puțin important decât sistemul de vânzare a cărților, revistelor și blogurilor. Un nou telefon echipat cu Android nici măcar nu mai e o știre, însă este important de notat că interesul în domeniul telefoniei mobile s-a mutat spre software iar Nokia și Microsoft se grăbesc să imite modelul de distribuție a aplicațiilor impus de iPhone și Android. Preluarea lui Sun de către IBM ar fi fost un subiect interesant, măcar prin prisma direcției în care ar fi evoluat portofoliul de aplicații open source de la Sun, în frunte cu Java, OpenOffice, MySQL și terminând cu preferata mea, VirtualBox. Microsoft a închis prăvălia Encarta pentru că Wikipedia nu mai poate fi concurată. Unele statistici spun că Firefox a depășit Internet Explorer în Europa...

Dacă jocuri video de ultimă generație pot fi utilizate ca un serviciu web, înseamnă că pentru banalele aplicații de business un PC este mult prea mult.

Este interesantă legătura subterană dintre toate aceste evenimente: internetul ca platformă. Kindle are succes pentru că se conectează la o uriașă librărie virtuală, prin internet. Aplicațiile pentru telefoane fie funcționează pe web, fie pot fi descărcate de acolo. Enciclopediile s-au mutat pe web, unde modelul „crowdsourcing" face minuni. Java și MySQL sunt aproape sinonime cu platforma web. Ideea este că, încetul cu încetul, toate se duc spre internet iar PC-ul de pe birou are tot mai puțină treabă, motiv pentru care încep să aibă trecere computerele „slabe", de gen sub-notebook (HP se gândește să lanseze unul bazat pe Android, făcând astfel tot mai puțin clară granița dintre smartphones și computere). Să ne gândim puțin: cât la sută din puterea computerelor este folosită pentru aplicațiile de business? Foarte puțin. Dar capacitatea discurilor? Dacă nu stocați muzică și filme și mai faceți curățenie din când în când, mă îndoiesc că 40 de giga ar putea să nu fie suficient. Dar dacă aveți copii pasionați de jocuri, se schimbă treaba. Senzația mea este jocurile video sunt principalul vector al vânzărilor de PC-uri de vârf (exclud, desigur, serverele și stațiile grafice). În ce mă privește, cred că puterea de calcul a unei plăci video performante și o conexiune decentă la internet mi-ar satisface deplin nevoile privind puterea de calcul.

Dar aici intervine noutatea pe care o consider cea mai semnificativă în ultima vreme. O firmă numită OnLive a prezentat la conferința dezvoltatorilor de jocuri o tehnologie care ar putea să aibă consecințe importante în toată industria IT. Este vorba de „games on demand": jocurile sunt rulate pe serverele companiei în sistem cloud computing iar utilizatorii le folosesc pe baza unui abonament. Atenție, nu e vorba de Solitaire sau de Monopoly, ci de jocuri video comerciale în toată puterea cuvântului. Adică toată compoziția grafică, toate randările și tot ce mai implică jocuri precum Crysis sau GRID se realizează „în nori" iar jucătorul primește informația grafică codată printr-un algoritm de compresie la care cei de la OnLive au lucrat în secret vreme de șapte ani. Poate vă gândiți că e nevoie de o conexiune internet de foarte mare capacitate. Nu e cazul: 1,5 Mbps e suficient pentru rezoluție standard (peste 70% din conexiunile din SUA sunt de 2 Mbps sau peste). E adevărat că pentru rezoluție HD e nevoie de 5 Mbps, dar probabil că în câțiva ani nu va mai fi o problemă. Poate vă gândiți că e nevoie de multă putere de calcul pentru decodarea „în timp real" a informației video. Nu e cazul: orice computer care poate să ruleze Windows sau MacOSX este suficient. Mai mult chiar, se poate folosi un televizor, la care se atașează o micro-consolă de mărimea unui pachet de țigări pentru conexiunea la internet și la periferia de jocuri. Jurnaliștii de la Zdnet au testat sistemul și afirmă că latența este de ordinul milisecundelor.

Nu mă pasionează jocurile și nici nu am convingerea că OnLive va detrona pe Sony, Microsoft sau Nintendo (deși evitarea pirateriei a atras deja mari producători precum EA sau Ubisoft). Însă dacă pentru jocuri video de ultimă generație va fi suficient un hârb vechi de 5 ani, ce să mai zicem de editare de text sau calcul tabelar? Mă tem că o bună parte din industria IT va trebui să-și schimbe semnificativ modelul de business. ■

msarbu@intraweb.ro
www.intraweb.ro

ÎMPRIETENEȘTE-TE CU TEHNOLOGIA

(CÂT DE DEPARTE MERGI, E TREABA TA)

Expoziția și Conferința Internațională de
Tehnologia Informației și Comunicații

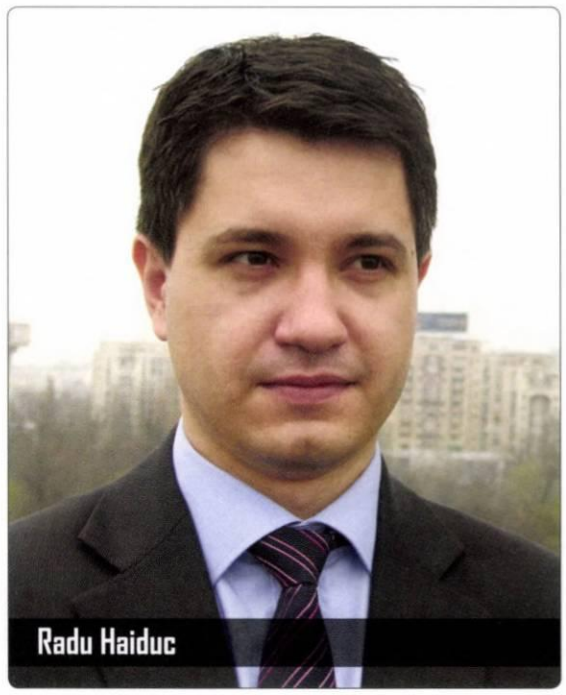
3 - 7 iunie 2009, ediția a XVIII-a

Complexul Expozițional Romexpo
www.cerf.ro

Organizator:
EXPOTEK

CERF
2009

Securitatea Informației – o prioritate în timp de criză


Radu Haiduc

de ***Radu Haiduc*** -
Consultant, Departamentul de Consultanță pentru Optimizarea Performanței,
PricewaterhouseCoopers România

Pentru supraviețuirea în contextul actual, al crizei economiei mondiale, companiile se concentrează în principal pe reducerea costurilor și menținerea lichidității. Acest lucru se reflectă în IT prin amânarea investițiilor, reducerea bugetelor și a personalului intern și extern. Aceste măsuri au un efect imediat, însă pot afecta negativ capacitatea sistemelor informatice de a susține pocesele de bază ale afacerii.

Este bine știut că un astfel de moment de cumpănă al economiei, reprezintă un mare risc, dar și un moment al celor mai importante oportunități. Astfel, companiile trebuie să fie pregătite să profite de aceste noi oportunități, iar investițiile în tehnologia informației trebuie să fie perfect aliniate cu obiectivele strategice ale companiei. În anul ce a trecut, una dintre cele mai importante preocupări ale companiilor a fost tehnologia informației. Astfel, în toate industriile și domeniile de activitate, companiile raportează creșteri majore în implementarea de noi tehnologii de securitate, în toate domeniile ei, de la prevenire și până la detecție.

Conform studiului „Global State of Information Security Study 2008", realizat de Compania PricewaterhouseCoopers în Iunie 2008, au existat creșteri de peste 10%, de exemplu, în implementarea de măsuri de securitate, cum ar fi criptarea informațiilor sensibile, nu doar în calculatoarele portabile, dar și în baze de date, benzi de backup și medii de stocare portabile. Au fost înregistrate progrese semnificative ale capabilităților de Web/ Internet, cum ar fi filtrele de conținut, acreditările/ certificările de website-uri, securizarea browserelor și securitatea serviciilor web. De asemenea, au fost implementate tehnologii de protecție a dispozitivelor wireless, a accesului securizat de la distanță prin VPN, cât și de prevenire a intruziunilor și identificare a dispozitivelor neautorizate.

Pentru a profita de beneficiile aduse de aceste tehnologii de securitate, de păstrare a confidențialității, de conformitate și continuitate a afacerii, este însă necesară cunoașterea originii celor mai însemnate atacuri asupra informațiilor sensibile. Iar acest lucru se poate dovedi o reală provocare. Multe companii încă nu reușesc să indice clar riscurile la care sunt supuse resursele informaționale strategice ale companiei. Astfel, trei din zece companii, nu pot răspunde la întrebări esențiale legate de risc, cum ar fi: câte incidente de securitate au avut loc anul trecut?; ce fel de incidente au reprezentat cel mai mare risc pentru resursele informaționale ale companiei?; care au fost sursele incidentelor de securitate? Persoane din interior, clienți, parteneri, furnizori, hackeri sau alții?

Este adevărat că aceste lucruri sunt cunoscute, în special, de către cei care se află în prima linie de apărare, oameni care au cunoștințe solide în domeniu și mai puțin de către cei din executiv. Este important însă ca organizația să reușească să se apere și să prevină atacurile din mers, fără ca procesele de bază ale afacerii să fie afectate și fără să distragă oamenii de la activitățile obișnuite. Acest lucru presupune ca informațiile esențiale, despre riscurile ce amenință informațiile și sistemele unei organizații să fie transmise de la cei din prima linie de apărare, către toți ceilalți, astfel încât să existe o conștientizare a nevoii de securitate la toate nivelurile.

Multe companii fac progrese semnificative în implementarea unor procese critice cum ar fi politica de securitate pentru dispozitive mobile, medii de stocare mobile și altele. Totuși, este important ca atenția lor să se concentreze, în primul rând, către procesele de securitate importante, cum ar fi implementarea unui sistem centralizat de management al securității informației, implementarea unui plan de continuitate a afacerii, minimizare a pierderilor și de recuperare în caz de dezastru, folosirea mecanismelor de autentificare pe mai multe niveluri si grade de risc, cât și către oamenii care susțin aceste procese.

Cei din executiv, nu au o imagine foarte clară asupra problemelor de securitate. Studiul realizat de PwC arată că, deși gradul de încredere în faptul că utilizatorii respectă politicile interne de securitate este foarte mare (73%), cele mai multe companii nu verifică acest lucru. Mai puțin de jumătate dintre companii, realizează studii de audit și verifică respectarea politicilor interne de securitate de către utilizatori. În anul următor, aproximativ jumătate dintre companii își vor revizui politicile de confidențialitate cel puțin o dată pe an și vor cere angajaților să certifice în scris că le vor respecta. Totuși, deși asfel de măsuri proactive sunt foarte importante, la fel de important este și a ști unde se află informațiile importante în cadrul companiei și care sunt persoanele care au acces la ele. Peste 70% dintre organizații nu au un inventar exact al locului unde se află datele personale ale clienților și angajaților.

Unul dintre cele mai mari riscuri informaționale îl constituie posibilitatea ca un utilizator cu acces autorizat sau nu, să compromită datele intenționat sau accidental. Aceste riscuri sunt cu atât mai mari acum, în această situație incertă, când companiile pot recurge la reduceri de personal pentru supraviețuirea pe piață. Peste

jumătate dintre aceste riscuri de furt de date sau identitate pot fi înlăturate prin implementarea unor tehnologii de monitorizare a activității utilizatorilor. Totuși, doar jumătate dintre companii realizează verificări ale trecutului angajaților sau au personal dedicat monitorizării activității și modului de folosire a informațiilor de către angajați.

În această lume globalizată, companiile caută din ce în ce mai mult să lege alianțe strategice, să intre pe piețe în dezvoltare, să lege parteneriate. Totuși mai puțin de jumătate dintre companii au o politică de securitate pentru partenerii externi, clienți, furnizori. În momentul apariției de penetrări ale sistemului de securitate, apar și pierderile. Conform aceluiași studiu, realizat de Compania Pricewaterhouse Coopers, companiile au identificat următoarele pierderi: pierderi financiare (39%), furturi ale dreptului de proprietate (30%), compromiterea mărcii sau reputației (27%), alte fraude (21%). Doar prin implementarea unui program elaborat de prevenire a pierderilor de date și a unei strategii globale de protecție a datelor, companiile vor putea avea control deplin asupra datelor sensibile, vor reduce costurile atacurilor și vor realiza o mai mare transparență a modului în care informațiile sunt folosite în cadrul organizației. Informația este noua monedă a lumii afacerilor, un bun valoros al companiior, a cărui valoare crește și scade în funcție de când, cum și de către cine este pusă în circulație ca și mijloc de schimb. În ea se află riscurile, dar și marile oportunități.

Portabilitatea informației, accesibilitatea și mobilitatea ei peste granițele internaționale și organizaționale reprezintă componente de o importanță majoră a lumii globalizate a afacerilor. Astfel, protejarea bunurilor informaționale ale companiei devine o misiune critică și de maximă importanță.

Pentru o cât mai corectă imagine a securității informaționale, companiile ar trebui să efectueze periodic controale de audit, realizate de către un department intern sau de către o firmă specializată.

Prezentă în 150 de țări și în România încă din 1991, acumulând o vastă experiență și o bună cunoaștere a mediului de afaceri românesc și internațional, PricewaterhouseCoopers, poate ajuta companiile să ajungă la o abordare corectă, integrată și bazată pe risc rezultând astfel: o mai bună înțelegere a riscurilor ce amenință securitatea informației, cât și a impactului pe care atacurile reușite îl pot avea asupra afacerii; o inventariere a celor mai importante bunuri informaționale și locul în care acestea se află; alocare a resurselor către ariile vulnerabile sau către cele care prezintă șanse de dezvoltare, astfel încât să aducă cele mai importante beneficii strategice; accelerarea tranziției de la abordarea reactivă, de apărare, a funcțiilor de securitate, confidențialitate și conformitate către o abordare proactivă.

Astfel, doar cei care vor reuși să realizeze o abordare integrată, proactivă și bazată pe risc, vor fi cei care vor avea succes în protejarea bunurilor informaționale și prevenirea furtului de date și identitate. ■

*Datele statistice prezente în acest articol au la bază studiul internațional „Global State of Information Security Study 2008", realizat de Compania PricewaterhouseCoopers în lunie 2008, disponibil la www.pwc.com/giss2008.

Business. La nivel superior.

EPICOR

Soluția Epicor iScala este recomandată de cei 20,000 de clienţi Epicor Scala din întreaga lume care ne-au ajutat sa perfecționam soluțiile, fiecare nou proiect realizat adăugând un plus de experiență, know-how și încredere din partea fiecărui partener de afaceri. Cu peste 140 de funcții noi, extinderea scalabilității prin upgrade tehnologic și optimizarea modului de utilizare și add-on-uri în zona instrumentelor de analiza și raportare, Epicor iScala 2.3 SR1 va oferă un set complet de module şi aplicaţii pentru integrarea şi gestiunea fluxurilor de activitate din organizaţia Dumneavoastră: **Financiar-contabilitate**; **Logistică**; **Producţie**; **Administrare Contracte**; **Proiecte**; **Service**; **Personal/ Salarizare**; **Instrumente de raportare**; **Instrumente de bugetare**; **Soluţii de conectivitate**; **CRM.**

De ce Epicor iScala ?

FUNCTIONALITATE EXTINSA
IMPLEMENTARE RAPIDA
CONTROL IN TIMP REAL
FLEXIBILITATE
SCALABILITATE
COSTURI REDUSE
R.O.I. EXCEPTIONAL
INTEGRARE COMPLETA

Înființată în 1984, Epicor are sediul central în Irvine, California, S.U.A. și birouri sau filiale în lumea întreagă.
Pentru informații suplimentare, vă rugăm să accesați www.epicor.com sau să telefonați la 021 212 10 24.

Virtualizare = Eficiență

de ***Monica Muscă***

La ora actuală virtualizarea serverelor prefigurează schimbări de proporții în peisajul IT, în special în centrele de date. Specialiștii sunt de părere că virtualizarea a fost mereu un factor central în anumite contexte de referință pentru întreaga istorie a tehnologiei informației. „În general, virtual înseamnă calitatea de a produce un anume efect fără a fi de fapt acel ceva. În tehnologia informației este efectul versiunii virtuale a orice în mod «virtual»," după definiția propusă pe SearchServerVirtualization.com. În cel mai simplu mod, virtualizarea este utilizată pentru consolidarea serverelor și pentru maximizarea utilizării resurselor IT. Însă virtualizarea înglobează mult mai mult decât atât. Prin virtualizarea serverelor, stocării, rețelisticii și securității, managerii IT transformă IT-ul, aducând în plus flexibilitate, portabilitate și eficiență operațională. Concret virtualizarea constă în valorificarea puterii de calcul a procesoarelor de la o utilizare redusă de doar 10-20%, până la 80-90% din puterea de calcul. Din acest fapt rezultă o economie a utilizării resurselor cu avantaje ecologice.

Virtualizarea schimbă totul în mod virtual

„Virtualization is hot", susțin cercetătorii Gartner într-un studiu realizat anul trecut de Philip Dawson și Thomas J. Bittman. Virtualizarea schimbă și atinge aproape orice din portofoliul IT. Influențează ceea ce cumperi, cum cumperi, iar mai apoi cum implementezi. Acest raport special este cuprinzător se orientează pe impactul virtualizării asupra ariilor pe care se focusa IT-ul în mod tradițional și, în aceeași măsură, pe aspectele de impact și planificare.

circa 80-90% dintre capacitatea de calcul x86 este inutilizabilă la un moment dat. Această capacitate neutilizată trebuie să fie administrată, ceea ce reia problema spațiului din centrul de date și solicitările de putere și răcire. Virtualizarea promite să deblocheze mult din această capacitate subutilizată. Organizațiile IT abordează virtualizarea serverelor ca o măsură de reducere a costului și de a economisi. În orice caz, organizațiile care au o dezvoltare matură și clară a virtualizării serverelor au atu-ul virtualizării pentru mult mai mult:

cele mai importante fiind hardware-ul, sistemul de operare și aplicațiile. Datorită modului de interacțiune între aceste layere, configurarea fiecăruia este strâns legată cu configurarea între layere. Aceasta este cauza care determină complexitatea managementului PC-urilor de azi. Deoarece hardware-ul se modifică periodic, aceste schimbări au un impact geometric în noutățile care apar pe piață. Virtualizarea rupe aceste dependențe, astfel instalarea fiecărui layer este independentă de configurarea de sub layere. Pe PC, aceasta are loc pe două nivele: între hardware și sistem de operare (virtualizarea mașinii); și între sistem de operare și aplicații (virtualizarea aplicației). Impactul virtualizării pe PC este decuplată de principalele layere funcționale.

Virtualizarea aplicațiilor câștigă un interes considerabil, deoarece au loc schimbări importante pe piață. Acest tip de virtualizare este valoroasă mai mult în legătură cu provocările pentru comportamentul curent al PC-ului, dar nu pot fi de ajutor în argumentul personal vs. computing. Deși cu un acces mai rapid, impactul pe termen lung nu este foarte apropiat, fiind mai puțin semnificativ decât virtualizarea mașinii. Aceasta este tehnologia care face în mod real puterea de calcul individuală mult mai administrabilă, flexibilă și sigură prin permiterea utilizatorilor de a defini permițând utilizatorilor să definească pe același calculator mai multe medii izolate configurate diferit.

Circa 80-90% dintre capacitatea de calcul x86 este neutilizată la un moment dat. Această capacitate neutilizată pune aceleași probleme de administrare. Virtualizarea promite să deblocheze mult din această capacitate subutilizată.

Virtualizarea infrastructurii de server

Odată cu maturizarea fenomenului de virtualizare, următoarea etapă importantă va fi automatizarea mixului și managementului de resurse virtualizate. Storage-ul a fost deja inclus în virtualizare dar, în primul rând, cu scopul individualizării arhitecturilor vendorului. Rețelistica a fost de asemenea avută în vedere de virtualizare. Cea mai importantă etapă a acestor schimbări este virtualizarea serverului. Circa 90% din piața de servere este compusă din arhitecturi de server x86. Bazate pe un model tradițional cu o aplicație per server, desfășurare mai rapidă, reducerea timpilor morți, recuperarea dezastrelor, variații în contabilizarea uzurii și dezavantajul uzurii, capacitate de planificare holistică și mult mai mult.

Virtualizarea puterii de calcul per client

Tehnologia esențială pentru definirea noilor reguli pentru mediile echipamentului este virtualizarea – o tehnologie de decuplare care sparge egalitatea aproximată între hardware și software. O instalare standard de PC constă într-o sumedenie de layere,

Reglarea virtualizării cu modele livrate alternativ

Virtualizarea IT este ocuparea resurselor IT prin mascarea naturii fizice și a limitărilor acestor resurse de la utilizatori. Virtualizarea poate lua locul unor puncte diferite ale arhitecturii IT, iar fiecare punct al virtualizării creează o oportunitate pentru modelele livrate alternativ, ca o nouă cale de livrare a capabilităților la nivel de layer. Tehnologia de virtualizare va face mai simplă consolidarea unor resurse extinse. În orice caz, tehnologiile de virtualizare vor face mai simplă distribuirea resurselor pentru a fi mai facil de administrat, de revizuit și de utilizat în mod eficient.

Multiple schimbări vor face virtualizarea critică pentru majoritatea întreprinderilor pe parcursul următorilor câțiva ani. Capabilitățile procesorului au depășit cerințele de performanță pentru multe aplicații. Capacitatea de performanță nu este tocmai scumpă, deci, depășirea cadrului de virtualizare nu este o problemă. Deși puterea de procesare este din ce în ce mai puțin scumpă, spațiul, puterea, instalarea, integrarea și administrarea sunt, iar aceste costuri sunt aceleași, indiferent dacă folosești 10% sau 90% din resurse. În plus, accesul web a schimbat gradul de încărcare de la relativ estimat la fix, forțând întreprinderile să se previzioneze. Virtualizarea nu este doar pentru consolidare. Prin permiterea modelelor de livrare alternative, vor fi elaborate moduri noi de a furniza funcționalități pentru fiecare cadru. Prin crearea unor layere de abstractizare, fiecare layer poate fi administrat relativ independent.

Cum afectează virtualizarea modelele de licențiere

Tehnologia virtualizării poate modifica în mod esențial atât prețurile produselor software cât și modelele de licențiere. Conceptul de virtualizare a devenit din ce în ce mai comun, avantajele virtualizării fiind utilizarea fracțională a resurselor, abilitatea de a modifica rapid capacitatea disponibilă pentru un anumit software, abilitatea de a muta foarte ușor un software de pe o resursă pe alta sau conceptul de „snapshot offline" – o copie a software-ului de la un anumit moment care poate fi utilizată pentru refacerea stării respective și care poate fi adusă la starea curentă prin instalarea de update-uri și patch-uri. Virtualizarea semnifică și faptul că software-ul poate fi împachetat și livrat sub formă de mașini virtuale, gata de a fi executate într-o perioadă mult mai scurtă de timp. Desigur, nici unul din aceste noi concepte nu se potrivește cu paradigma fixării prețului bazat pe utilizarea completă a software-ului, ca un bun fix.

Virtualizarea licențelor reprezintă o problemă destul de complexă care a îngreunat într-un fel adoptarea fără rezerve a acestei tehnici. Industria IT nu s-a grăbit în a rezolva această problemă. Deoarece distribuitorii de software oferă prețuri diferite pentru software-ul virtualizat, cât și licențe asociate diferite, este necesară o înțelegere specială a efectelor induse de această tehnică asupra planificării utilizării softului. Clienții care nu sunt atenți în a monitoriza modalitatea în care distribuitorul rezolvă problemele legate de utilizarea virtualizată a software-ului. Aceștia se pot aștepta atât la costuri suplimentare, cât și la probleme legate de imposibilitatea utilizării complete ale licențelor existente.

Impactul operațional și de management al virtualizării

Virtualizarea serverelor a rezolvat multe din problemele tradiționale ale infrastructurii IT care necesitau rezolvări la nivel de management. În primul rând rezolvă problemele legate de locațiile serverelor. Folosind virtualizarea, resursele IT cu locații fixe pot fi utilizate în mod virtual în diferite locații. În al doilea rând, resursele IT pot fi reprezentate în cadrul unei arhitecturi ca niște simple fișiere. Această modalitate de reprezentare simplifică o serie de activități cum ar fi provizionarea, dar, în același timp, complică alte activități, cum ar fi de exemplu asigurarea securității pe servere. Totodată modalitatea de packaging este modificată în sensul că mașinile virtuale sunt incluse sub formă de „appliances" – o aplicare specifică a mașinii virtuale folosind o anumită configurație. Această modalitate reduce din volatilitatea variabilelor de configurare, dar generează alte probleme legate de conținutul pachetului aplicat.

Un element cheie în ceea ce privește inițiativa virtualizării serverelor îl reprezintă procesul de alegere a serverului și a aplicațiilor candidate pentru virtualizare. Scopul nu este doar să se maximizeze densitatea, cât și să se încarce mai optim resursele bazate pe înțelegerea modalității de acțiune a aplicațiilor. Multe companii încearcă să utilizeze același model de încărcare a serverelor și clienților pentru a nu deteriora calitatea serviciilor oferite. Aceasta poate însemna uneori (deși destul de rar) utilizarea slabă a mașinilor virtuale folosite ca test comparativ cu cele de producție utilizate intensiv într-un mediu mult mai dinamic.

Virtualizarea aplicațiilor este din ce în ce mai interesantă, deși impactul pe termen lung nu este foarte apropiat, fiind mai puțin semnificativ decât în cazul virtualizării mașinii.

Este important să adopți un proces de formalizare a evaluărilor nu doar pentru a estima comportamentul aplicației, cât pentru a permite să ruleze o vreme într-un mediu izolat de producție ca o măsură de prevenire și asigurare. Cu atât mai mult organizarea inițială nu ar trebui să fie un final al exercițiului – o țintă ar trebui să fie optimizarea continuă. Pentru aceasta, se urmăresc log-urile VC (pentru VMware) pentru a vedea când și de ce câteva mașini virtuale au fost relocate.

Problema depășirii performanțelor de sistem ar putea fi un semn de plasare suboptimală a mașinii virtuale. În orice caz, nici o activitate de calcul nu este gratis în termenii costului său pentru mediu. În plus, deși tehnologiile care întrețin virtualizarea devin capabile să crească în termenii tipurilor de aplicații pe care le pot susține, înțelepciunea clasică spune că mediile înalte bazate pe intrări/ieșiri sunt mai sigure decât hardware-ul care rulează exclusiv fizic. ■

Pentru mai multe detalii despre studiile Gartner contactați Diana.Enache@gartner.com

Virtualizare în domeniul public

Furnizorul de utilități KHP din Cehia are acces din 2009 la 18 servere complet virtualizate. Această structură se bazează pe patru servere fizice. Astfel, compania este în situația de a salva circa 67.000 de euro ca și costuri directe și circa 36.000 de euro costuri indirecte pe o perioadă de trei ani. Calculată pe aceeași perioadă de timp, rata de returnare a investiției (ROI) prognozată de companie este de 155%. Proiectul de virtualizare a fost planificat și pus în practică de către S&T Cehia.

KHP (Kralovehradecka porovozni a.s.) este una dintre filialele Grupului Veolia Water, companie lider în domeniul tratării apei. Activitatea principală a KHP este furnizarea de apă și evacuarea apelor reziduale, compania derulând operațiuni în regiunile Centrală și de Est ale Republicii Cehe. KHP are 225 angajați și o cifra de afaceri de 609 milioane CZK (aproximativ 21,5 de milioane euro) în 2007. Începând din anul 2004, KHP deține șapte camere de servere și trebuie să facă față cerințelor specifice asociate și costurilor ridicate în ceea ce privește administrarea, întreținerea și operarea lor, precum și celor de salarizare a personalului dedicat.

Reduceri semnificative ale costurilor

Cu ajutorul soluției de virtualizare, KHP folosește acum un sistem care permite reduceri semnificative ale costurilor, și care, în același timp, garantează un grad superior de disponibilitate a sistemului. „Estimând o creștere constantă a afacerii, existența KHP ar fi fost amenințată de creșterea costurilor operaționale aferente sistemelor informatice. În absența soluției de virtualizare, KHP ar fi trebuit să suporte costuri ridicate pentru energie și administrarea sistemelor. Nevoia de spațiu ar fi sporit, iar numărul de servere necesare ar fi crescut disproporționat", a declarat Zdenek Mládek, IT Manager la KHP.

30 servere virtuale până în 2010

Prima etapă de migrare la 14 servere virtuale a avut loc în septembrie 2008, fiind urmată apoi de migrarea a altor patru. O consolidare a infrastructurii în centrul de date principal al KHP este planificată pentru anul în curs, iar această consolidare va include, de asemenea, principala cameră a serverelor și alte două spații de servere mai mici. Până la sfârșitul anului 2010 se intenționează instalarea a 30 servere virtuale în principala cameră a serverelor și în cea secundară. Mládek a explicat: „S-a dovedit a fi foarte util timpul investit în planificarea procedurilor. Migrația propriu-zisă efectuată în luna septembrie a fost realizată în cooperare cu S&T în conformitate totală cu planul stabilit pe cicluri săptămânale, cu timpi de oprire planificați pentru aplicațiile de producție. Cooperarea a decurs foarte bine și în termen de cinci săptămâni am dat în funcțiune o infrastructură nouă, mai modernă. Activitățile derulate au fost: construirea rețelei în camera principală a serverelor, instalarea hardware-ului (servere, discuri de stocare), relocarea serverelor și a UPS-urilor din locațiile separate, migrarea propriu-zisă a serverelor virtuale și integrarea lor în procesele de producție."

» Rata de returnare a investiției (ROI) este de de 155% prognozată pentru următorii trei ani, perioada de recuperare a investiției inițiale – 15 luni

În plus față de scăderea pe ansamblu a costurilor operaționale, necesarul redus de spațiu pentru camera serverelor (reducerea de la șapte la două camere de servere) și economiile asociate consumului de energie necesar operării și funcționării echipamentelor de aer condiționat constituie beneficii considerabile pentru companie. Costurile de întreținere pentru serverele fizice s-au diminuat de asemenea, ca urmare a reducerii numărului acestora.

Disponibilitate și flexibilitate sporite

Mentenanța sistemului este considerabil simplificată datorită administrării centralizate și a sistemului de backup SAN. În cazul unei erori de sistem care nu poate fi remediată, recuperarea datelor poate fi realizată rapid, folosind imaginea salvată. În plus, KHP poate reacționa rapid la modificările impuse de noile evoluții din cadrul companiei. Noile sisteme informatice pot fi puse în stare de funcționare în termen de o oră, iar crearea de noi servere durează doar câteva minute. Și, nu în ultimul rând, sistemul asigură utilizarea optimă a întregii configurații hardware existente, deoarece toate capabilitățile pot fi exploatate în mod flexibil. Aceasta înseamnă că noi componente hardware vor fi achiziționate doar atunci când acestea devin absolut necesare. Christian Rosner, CEO al S&T, a subliniat: „Cu noul sistem, KHP a atins gradul maxim posibil pentru disponibilitatea sistemului, minimizând în același timp efectele asupra activității companiei ce pot apărea în cazul unei defecțiuni. Compania este, prin urmare, în poziția de a asigura funcționarea fără întreruperi a operațiunilor de afaceri și de a corecta orice problemă în timp real." ■

Virtualizarea completă VS. virtualizare parțială

Virtualizarea crește în mod substanțial eficiența și disponibilitatea resurselor și aplicațiilor din organizație. Resursele interne sunt subutilizate sub vechiul model „un server, o aplicație" și administratorii IT pierd mult prea mult timp pentru managementul serverelor decât cu inovarea. Un centru de date automat, construit pe o platformă virtuală, este compatibil cerințelor pieței din ce în ce mai dinamice și cu mult mai multă eficiență decât oricând.

Infrastructura virtualizată furnizează resurse, aplicații – chiar servere – când și unde este nevoie. Vom aborda mai jos evoluția virtualizării de la o etapă parțială, la virtualizarea completă cu avantajele pe care aceasta le presupune.

Virtualizarea completă în domeniul computerelor se referă la tehnica de virtualizare utilizată pentru a implementa anumite tipuri de medii de mașini virtuale: una care furnizează simulări complete asupra a ceea ce stă la baza hardware-ului. Rezultatul este un sistem prin care toate aplicațiile capabile să fie executate în hardware-ul fizic pot fi executate în mașina virtuală. În particular, aceasta permite utilizarea tuturor sistemelor de operare pe orice stație.

Virtualizarea completă este posibilă numai prin folosirea combinației potrivite între elementele hardware și software. O provocare importantă pentru virtualizarea completă este interceptarea și simularea operațiilor privilegiate, precum instrucțiunile de intrare/ieșire. Efectele asupra fiecărei operații efectuate pe o anumită mașină virtuală trebuie să fie păstrată pe raza acelei mașini virtuale – operațiile virtuale nu pot fi alocate schimbarea stării oricărei alte mașini virtuale, program de control sau hardware. Unele instrucțiuni-mașină pot fi executate direct pe hardware, până când efectele lor sunt incluse complet în elementele administrate de programul de control, precum locația de memorie și regiștrii aritmetici. Dar alte instrucțiuni care ar „pătrunde mașina virtuală" nu pot fi alocate să se execute în mod direct; ele, în schimb, ar putea fi atrase și realizată astfel o simulare. Astfel de instrucțiuni fie accesează, fie influențează starea informației care este în afara mașini virtuale.

Virtualizarea completă s-a dovedit de un real succes pentru: a) a împărți sistemul computerului între mai mulți utilizatori; b) a izola utilizatorii unul de altul(și în același timp din programul de control) și c) pentru a emula hardware-ul nou să dobândească o îmbunătățire a fiabilității, securității și productivității.

Spre deosebire de virtualizarea completă (full virtualization), virtualizarea parțială este o tehnică utilizată pentru a implementa un anumit tip de mediu pentru mașina virtuală: unul care furnizează o simulare parțială a hardware-ului fizic. Majoritatea, dar nu toate caracteristicile hardware sunt simulate, pe aceste mașini virtuale mai „soft" pot funcționa unele aplicații, dar nu orice program software poate funcționa fără a opera modificări în acesta. În mod uzual, aceasta înseamnă că întregul sistem de operare nu poate rula pe o mașină virtuală – prin aceasta se disting mașinile complet virtualizate – însă multe aplicații pot rula.

O formulare cheie a virtualizării parțiale este „un spațiu virtualizat de adrese", prin care fiecare mașină virtuală constă într-un spațiu de adrese independent. Această capacitate solicită hardware pentru relocarea adreselor, și a fost prezentat în cele mai uzuale exemple de virtualizare parțială.

Virtualizarea parțială a fost o etapă importantă în cursul virtualizării complete. Termenul a fost utilizat și pentru a descrie orice sistem de operare care furnizează spații separate de adrese pentru utilizatori individuali sau procese, inclusiv multe care astăzi nu sunt considerate sisteme de mașini virtuale. Experiența cu virtualizarea parțială și limitările sale a ajutat în crearea primului sistem virtualizat complet (CP-40 de la IBM, primele iterații CP/CMS care ar putea eventual deveni familia VM a IBM). Virtualizarea parțială este în mod semnificativ mai simplu de implementat decât cea completă. Adesea furnizează mașini virtuale mai utile, robuste, capabile să suporte aplicații importante.

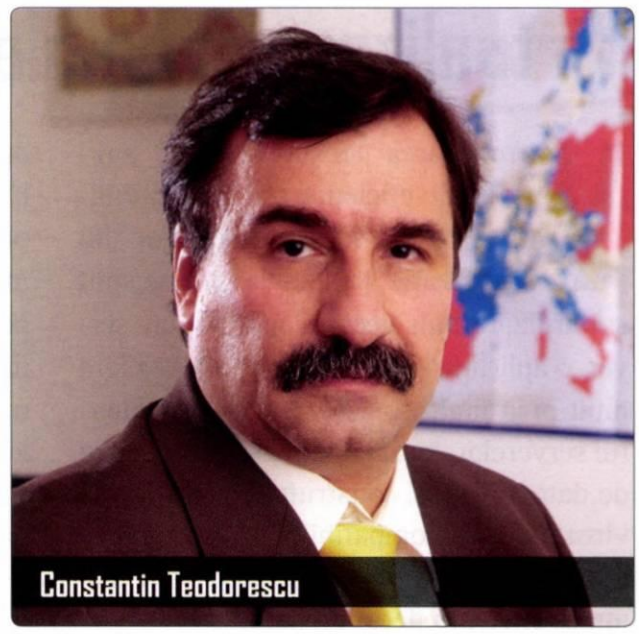
Dezavantajele sale (relativ la virtualizarea completă) apar în situația în care se denotă neajunsuri în compatibilitate și portabilitate: dacă anumite caracteristici hardware nu sunt simulate, atunci orice aplicație care solicită acele caracteristici va eșua. În plus, poate fi greu de anticipat precis care caracteristici vor fi utilizate de o anumită aplicație. Virtualizarea parțială a dovedit un succes sporit pentru resursele partajate ale computerului pentru utilizatori multipli. ■

„Cei care aleg soluțiile de virtualizare economisesc de obicei între 50-70% din toate costurile IT prin consolidarea resurselor lor totale și furnizând mașini mult mai disponibile pentru această infrastructură virtuală."

Avantajele virtualizării constau în:

- rularea mai multor sisteme de operare pe un singur computer inclusiv Windows, Linux și altele;
- posibilitatea Mac-urilor de a lucra cu Windows creând un mediu PC virtual pentru toate aplicațiile sub Windows;
- reducerea substanțială a costurilor prin creșterea eficienței energetice și solicitarea resurselor hardware, crescând astfel raportul de administrare a serverului;
- asigurarea performanței pentru aplicațiile întreprinderii cu disponibilitate și performanțe sporite;
- construirea continuității în afacere prin îmbunătățirea soluțiilor de recuperare a dezastrelor și furnizarea de disponibilitate înaltă pentru centrele de date;
- creșterea controlului și managementului de desktop la nivel de întreprindere cu dezvoltare mai rapidă a desktop-urilor și mai puține telefoane de solicitare de suport pentru conflictele posibile în aplicație.

Cestiunea zilei


Constantin Teodorescu

Așa după cum o greșeală mărturisită este pe jumătate iertată, unii au extrapolat și cred că dacă bârfim suficient de mult o problemă, s-ar putea s-o rezolvăm pe jumătate, drept pentru care toată presa dezbate câtu-i ziulica de mare diverse cestiuni, arzătoare la ordinea zilei, justiția lui Becali, echipa lui Pițurcă, bătaia de la Mall și oferta privind locul de veci al lui Ciuvică. Interesul deosebit pentru astfel de probleme cu deznodământ vital pentru liniștea spirituală a nației române și creșterea productivității „muncii" de a doua zi la serviciu pe „mess", e moștenit probabil de pe vremea succesului de box-office al dispariției Elodiei și a scandalului din budoarul Romaniței.

Pe lângă toate acestea, problema împrumutului de la FMI, a trecut fără să trezească prea mult interes. Actorii politici au fost destul de debusolați în această privință, neștiind cum o să iasă de fapt la final, când vom trage linia, au bălmăjit-o de n-a înțeles nimeni nimic, pornind de la prima bulă venită de la Cotroceni, „împrumutul de la FMI e ultimul lucru pe care-l va face România", până la mai plastica viziune a „centurii de siguranță" sau a parașutei în caz de picaj economic, fără să știm dacă atunci când tragem mânerul parașutei nu ies cumva din rucsac vreo câteva cărămizi legate bine între ele.

După atâta alba-neagra cu bani fictivi lumea începuse să creadă că fișicul se găsea nu sub unul, ci sub fiecare dintre cele trei pahare.

Citesc o știre și mă minunez: din totalul banilor pe care sistemul bancar îl fâțâie prin conturi, numai vreo 2% sunt operațiuni bancare (plăți, încasări) legate de produse și servicii. Restul de 98% este un soi de vapourware fiscal, operațiuni financiare, pase cu credite și debite, lăsatul cursului de schimb în ofsaid, speculații făcute de ingineri financiari școliți prin firme de consultanță cu pedigree și evaluări de rating de țară care încasau facturi grase și dădeau unor țări note mari de trecere exact înainte cu o lună ca economia lor să se proptească cu râtul în pământ. Nici nu e de mirare că după atâta alba-neagra cu fictivi lumea începuse să creadă că fișicul se găsea nu sub unul, ci sub fiecare dintre cele trei pahare întoarse cu susul în jos și că după câteva pase magice, din cauza vitezei de rotație timpul se contractă, banii se înmulțesc și economia crește ca aluatul de cozonac.

OK, am înțeles oferta de nerefuzat, o să luăm împrumutul de la FMI „ca să relansăm economia", să lăsăm lesa ceva mai lungă băncilor, ca să reia creditarea, să dăm cărbuni economiei, ca să duduie din nou. Ca inginer român priceput în toate ce mă aflu, chiar fără pregătire economică de specialitate, ceva îmi pute. Cineva încearcă să mă sugestioneze ca să cred că de mâine, odată ce băncile vor primi un balon de oxigen, se vor îngrămădi să ofere credite fabricilor de mobilă, fermelor de lapte, fabricilor de mezeluri, firmelor de informatică. Seeerioooos? Mergem să testăm? Tu ceri credit ca să-ți iei un aparat de muls lapte și eu cu încă zece prieteni ca să ne cumpărăm tembelizor cu plasmă să vedem OTV-ul. La vederea cui crezi tu că o să saliveze băiatul ăla de la bancă cu cravată roșie care-mi pune cățelandrul în brațe și-mi spune că să nu-mi fac probleme că „o cumpărătură duce la alta" ?

Păi în primul rând, o să se uite la tine, măi „investitorule", și indiferent ce scrie în balanța ta contabilă, va avea tot timpul frica să nu dai cumva faliment, pe când în noi va vedea 11 fraieri care o să muncească pe brânci să-și plătească creditele pentru plasmă. Dacă mai punem la socoteala asta și faptul că eu n-am auzit de nici o firmă prin Vaslui sau prin Slobozia care să producă televizoarele cu plasmă, spuneți-mi și mie, cum urmează să relanseze economia NOASTRĂ reluarea creditării? În plus, modul în care pun problema băncile și unele mari companii, cum ar fi Sidex, sună puțintel a șantaj. Câtă vreme totul mergea ca pe roate, nici unul din ei nu venea să ne dea o bere din profit. Acum, când domnu' Mittal, posesorul lui Sidex, pierde nu știu câte zeci de milioane de euroi, să înțeleg că vine la statul român să întrebe dacă nu ni se rupe inima de salariații români, angajații lui și, implicit, de conturile sale? Culmea situației este că în principiu muncitorului român i se pune întrebarea: „Nea Vasile, ce preferi? Să te duci acasă șomer sau să strângi încă vreo 5 ani cureaua ca să-i astupăm gaura lu' dom' Mittal?". Și, din păcate, cred că intuiesc și răspunsul. Alte state europene aleg diferit strategia cu care încearcă să reîncălzească economia. Unele aruncă cu lopata la bănet în cazanele unor bănci, în speranța că jarul mai mocnește și focul va mai produce ceva abur cu care să învârtă roata economiei. Altele, precum Germania, în loc să susțină băncile să dea populației credite preferă să sprijine cetățeanul să-și schimbe rabla. O abordare similară ar fi putut face ai noștri și dacă ar fi decis să încerce creditarea fiscală a microîntreprinderilor direct de către stat.

Privită din acest punct de vedere, propunerea blondei de la turism, de stimulare a cetățeanului să mai viziteze și munții de la Întorsura Buzăului, s-ar putea să aibă o eficiență ceva mai mare în susținerea industriei autohtone de turism. ■

brailateo@gmail.com

Crescendo lansează pentru piaţa românească cea mai nouă versiune

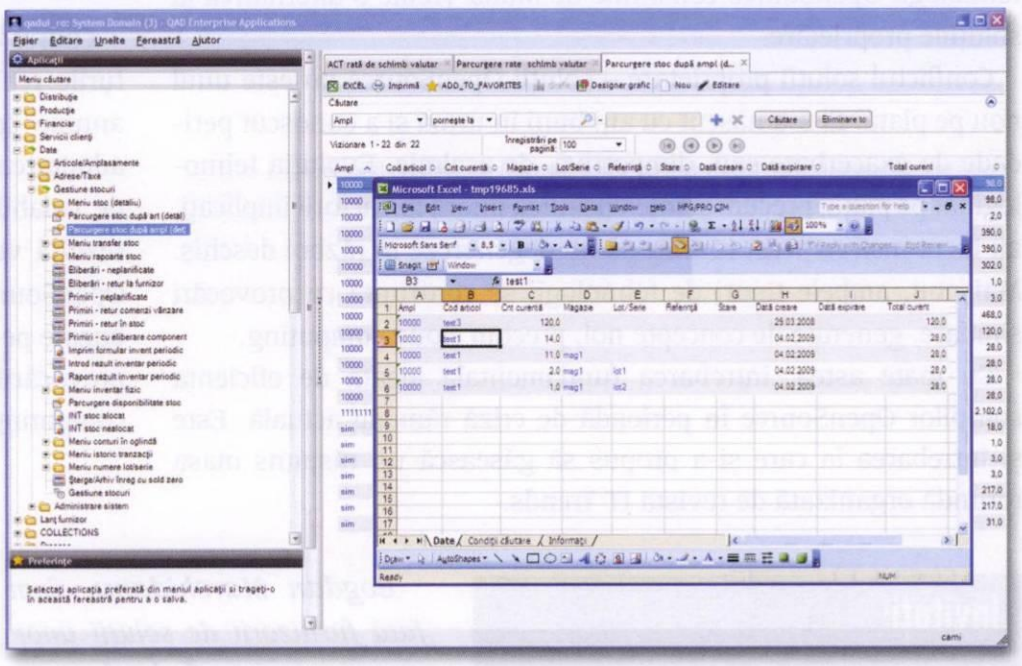
QAD Enterprise Applications

Trăim vremuri în care o decizie luată pe baza unor informaţii greşite poate produce adevărate dezastre. A aproviziona mai mult decât cere piaţa, a nu reuşi să-ţi controlezi costurile de producţie şi/sau distribuţie, a nu avea access la informaţii de marketing, sunt activităţi al căror procentaj de prezenţă, în viaţa unei companii, trebuie redus până la 100%.
Managerii trebuie să redescopere adevăratele atribute ale sistemelor ERP – planificarea resurselor, management al tuturor proceselor de business şi obţinerea de informaţii necesare procesului decizional.
Tocmai pentru a veni în sprijinul companiilor cu activităţi de business în zona de producţie şi/ sau distribuţie, CRESCENDO, casa de soluţii IT&C, oferă, începând cu luna Mai a acestui an, noua versiune a sistemului MFG/PRO – QAD ENTERPRISES APPLICATIONS – versiune localizată de specialiştii CRESCENDO pentru piaţa românească (tradusă şi adaptată specificului legislaţiei economice şi financiare din România).
QAD Enterprise Applications, conceput special pentru a răspunde cerinţelor companiilor, indiferent de complexitatea acestora, oferă funcţionalităţi complexe atât pentru top management cât şi pentru utilizatori. Totodată, include aplicaţii complete pentru managementul tuturor activităţilor unei companii, cu profil de producţie sau de distribuţie, cu funcţionalităţi ce aduc un plus de valoare real în zona de management al transporturilor şi al logisticii, al managementului financiar, al aprovizionării – depozitării - livrării, al producţiei.

Noile elemente de plus valoare ale aplicaţiei QAD Enterprise Applications:

- **Analize financiare** – asigură control asupra tututor activităţilor cu implicaţii în zona financiară şi permite suport pentru consolidarea informaţiilor cu implicaţii în zona de strategie de business;
- **Rapoarte manageriale** – capabilităţi extinse pentru raportare managerială, pentru facilitatea luării celor mai bune decizii, cu functionalităţi extinse în zona de raportare grafică;
- **Bugetare** – rapiditate, flexibilitate, procese de bugetare colaborative, totul sub controlul şi supervizarea directorului financiar;
- **Managementul centrelor de cost/profit** – funcţionalităţi sporite faţă de versiunile anterioare ale aplicaţiei cu implicaţii în zonele de control, alocarea costurilor şi a veniturilor pe centre de cost, proiecte, comenzi;
- **Credit Management** – asigură vizibilitate şi control al clienţilor cu probleme în achitarea datoriilor permitând managementul activităţilor de tip credit hold (blocare a tranzacţiilor) pentru comenzi noi sau procesare livrări;
- **Contabilitate generală** – toate informaţiile contabile sunt accesate rapid – prin funcţionalităţi de tip down – pentru obţinerea de rapoarte fiscale în conformitate cu legislaţia română în vigoare sau pentru obţinerea de rapoarte cu implicaţii în zona de strategie managerială;
- **Multi valută** – evidenţe de business în orice valută.

O altă noutate adusă de QAD Enterprise Applications este şi interfaţa cu utilizatorul. Astfel, utilizatorii vor avea la dispoziţie funcţionalităţile de ultimă oră puse la dispoziţie de tehnologia ". NET", precum sunt cele de management al ecranelor de lucru, meniuri de tip tree view, facilităţi de tip drag-and-drop etc.
Prin intermediul interfeţei de tip . NET meniurile QAD Enterprise Applications sunt disponibile în ecrane de tip HTML, iar browserele de căutare sunt cele cu care utilizatorul este obişnuit din lucrul cu aplicaţii Microsoft. QAD Enterprise Applications oferă integrare cu pachetul Microsoft Office, prin facilităţi de export al datelor precum şi al preluării de date în fişiere de tip Excel.
Astfel, CRESCENDO oferă acum o platformă mai scalabilă şi mai capabilă de a face faţă celor mai diverse şi mai provocatoare cerinţe de business din actualul mediu de afaceri.



Despre Casa de soluţii CRESCENDO

CRESCENDO, Casa de soluţii IT&C, furnizează aplicaţii, soluţii de infrastructură şi servicii de integrare personalizate prin care organizaţiile obţin maximum de câştig din informaţiile de afaceri. Cei ce aleg soluţiile noastre de software integrate obţin un plus de valoare din capabilităţile complementare şi experienţa îndelungată a specialiştilor noştri, precum şi din serviciile proprii casei de soluţii CRESCENDO.
Prin QAD Enterprise Applications (noul brand global sub care sunt promovate soluţiile MFG/PRO), CRESCENDO pune la dispoziţia companiilor cu activitate de producţie şi distribuţie peste 30 de ani de experienţă în furnizarea de soluţii informatice integrate. Echipa CRESCENDO a dezvoltat soluţii personalizate, a implementat şi asigură asistenţă tehnică şi suport pentru QAD Enterprise Applications (MFG/PRO) şi alte soluţii complementare pentru peste 60 de organizaţii din România şi ţările CEEMA precum: BLACK SEA SUPPLIERS, COMELF, ELITE, IMDIA, INDUSTRIALIZAREA LAPTELUI DÂMBOVIŢA, KRAFT FOODS, LACTAG, MORĂRIT ŞI PANIFICAŢIE BĂNEASA, OVERSEAS, PHILIPS ROMÂNIA, SPICUL, TUBORG.

QAD Enterprise Applications include următoarea suită de aplicaţii:

- **QAD Standard Financials** – permite companiilor să-şi optimizeze procesele financiare de la planificare, la înregistrare tranzacţii şi raportare – atât managerială cât şi in conformitate cu legislaţia română în vigoare
- **QAD Managementul Clientilor** – conţine soluţii îmbunătăţite pentru managementul clienţilor şi al cererilor acestora
- **QAD Producţie** – permite companiilor să reducă din costuri şi să crească productivitatea şi eficienţa prin folosirea tehnologiilor de ultimă oră în domeniul planificării
- **QAD Aprovizionare** – include module care îmbunătăţesc managementul aprovizionării prin funcţionalităţi de colaborare în timp real
- **QAD Service and Support** – oferă funcţionalităţi pentru servicii de tip post vânzare de tip garanţii, comenzi de service, reparaţii
- **QAD Managementul Mijloacelor Fixe** – gestionează întregul flux al mijloacelor fixe de la planificare, aprovizionare, instalare, suport pentru mentenanţă şi reparaţii, managementul pieselor de schimb şi calcul al eficienţei
- **QAD Analiza de Business** – indicatori de performanţă pentru analiză şi decizii manageriale.

OpenSource – între calitate și eficiență

Mai mult sau mai puțin reală, mai mult sau mai puțin accentuată de atitudini umane precum panica, criza economică ridică, uneori acut, problema costurilor legate de soluțiile IT achiziționate, adoptate și adaptate la bunul mers al afacerilor. Iar din acest punct de vedere, soluțiile bazate pe tehnologii OpenSource constituie de multă vreme o alternativă la soluțiile proprietare.

Conflictul soluții proprietare – soluții OpenSource nu este unul nou pe piață. El s-a născut cu ani buni în urmă și a cunoscut perioade de exacerbare sau, dimpotrivă, de acalmie. Evoluția tehnologiilor pe piață, precum și înțelepciunea unora din actorii implicați, au făcut însă ca acest conflict să nu degenereze în război deschis. Mai nou, ambele tipuri de tehnologii se confruntă cu provocări similare, generate de concepte noi, precum cloud computing.

Cu toate astea, întrebarea fundamentală legată de eficiența soluțiilor OpenSource în perioadă de criză rămâne actuală. Este și întrebarea la care și-a propus să găsească un răspuns masa rotundă organizată de revista IT Trends.

Cadrul de discuție s-a axat pe câteva întrebări: Care are fi costurile reale ale unei soluții OpenSource pentru o firmă și în ce anume se reflectă ele? Unul din contraargumentele legate de adoptarea soluțiilor OpenSource a fost cel legat de service. Cât de valabil mai este el acum și cum poate fi combătut? De unde rezultă veniturile unei companii furnizoare de soluții bazate pe OpenSource? Ce spectru de nevoi al unei firme pot acoperi soluțiile bazate pe tehnologii OpenSource? Cum vor face față aceste soluții provocărilor viitorului legate de conceptele noi precum cloud computing?

Bogdan Marchidanu

Masa rotundă poate fi citită integral pe www.ittrends.ro

Invitați:

Remus Cazacu – General Manager, Bit Software
Diana Cionoiu – CEO, Null Team
Mihai Costache – Country Delivery Manager, Optaros
Maria Diaconu – CSM Agile, Open Agile
Felix Enescu – EXP Executive Partner, Gartner
Agnes Horvath – Business Development Manager, VDEL
Bogdan Iancu – Executive Manager, Voice Systems
Dragoș Mănac – Lead Operations SNS, Red Hat
Cristian Mierlea – Department Manager, Crescendo International
Ovidiu Ștefan Moișanu – Managing Partner, Unique Solutions
Mihai Pricope – Platform Evangelist, Adobe Romania
Todi Pruteanu – Platform Strategy Manager, Microsoft
Eduard Șuică – General Manager, RadGs
Constantin Zamora – Senior Consultant, Zamora Global Services

Bogdan Marchidanu: *Cum vor face față furnizorii de soluții unor provocări comune, cum ar fi cloud computing?*

Dragoș Mănac: Din partea Red Hat, ce pot să vă zic, cel mai mare furnizor de cloud computing este Amazon prin intermediul serviciului oferit de ei. Serviciul în sine este furnizat de Red Hat. Red Hat a deschis trendul acesta și este soluția preferată. Cât privește soluții de putere de calcul distribuite, pentru noi nu este o provocare, noi am deschis deja drumul acesta. În momentul acesta, dacă aveți 10 dolari pe cardul de credit, vă puteți duce la Amazon, puteți cere o mașină cu Red Hat și o puteți folosi în câteva minute. Deci, Red Hat e deja acolo.

Agnes Horvath: De fapt, ideea este o justificare din punctul de vedere al costurilor și a funcționalității. Deci, nu ce producător stă pe spatele unei soluții, ci ce doresc eu să fac, ce buget am, ce pot să realizez.

Todi Pruteanu: De ceva timp încoace, umbrela sub care noi ne comunicăm investițiile în research and development se numește Software plus Services. Asta pentru că există curentul acesta puternic de software as a service. Multă lume a început să spună că totul se întâmplă într-un singur browser, noi aveam multe investiții în zona de desktop, în zona de server și e ușor să te uiți la un consumator și să-ți dai seama că ceea ce folosește e un mix de servicii și de software. Ducând un pic mai departe umbrela asta, pe care o extindem către clienți, către parteneri să găsim cel mai bun impact, pasul următor a fost să anunțăm platforma noastră pentru cloud, care se numește Windows Azure.

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat.

Evident, aceasta se bazează pe Windows, dar virtualizarea este aceea care permite infrastructurii să fie dinamică, să fie un embodyment pentru consumator. Discuția e dacă este vorba de Windows sau de Red Hat la bază, dar important este după aceea ce poți să faci să faci prin virtualizare cu tehnologia aceasta.

Felix Enescu: Ca să fac o paranteză, sursele de proiectare ale unei turbine nu interesează pe nimeni. Aspectul privind ce turbine furnizează energie electriăa este foarte important pentru producătorii de turbine, dar este total neinteresant pentru cel care își pornește televizorul acasă.

Ovidiu Moișanu: Din punctul meu de vedere, modelul open-source a avut rezultate, din același motiv pentru care existăm noi aici, ca oameni mă refer, ca specie, este un motiv evoluționist: mutațiile genetice neperformante nu reușesc, mor. Mutațiile genetice performante reușesc și merg mai departe. A avea sursele îți permite să ai aceste mutații.

Maria Diaconu: A propos de direcția de business. Odată cu aceste noi oportunități, odată cu ideea de cloud computing care, într-adevăr, nu e ceva nou, e doar un termen de marketing în ultima vreme, nu au apărut numai oportunități, ci și pericole. Dacă ne uităm, Google, care oferă și el servicii de acest gen, de la începutul anului a „picat" de douăori.

Remus Cazacu: Eu aș reveni la povestea cu cloud-ul și cu business-ul. Și aș zice că perspectiva, totuși, e cea a cardului de zece dolari cu care te duci la Amazon și am și un exemplu, de SocrateOpen, care este primul ERP care poate fi luat din cloud. Și atunci, ca vendor, spui bun, iau Red Hat, mă costă un dolar și x, iau Microsoft și mă costă un dolar x2 și iau Ubuntu, care, să zicem, costă un dolar x3. Și atunci, ca vendor, îți pui problema cât te costă pe oră și unde este cel mai ieftin. Și acum poți să iei imagini care nu sunt nici pe Red Hat, nici pe Microsoft, sunt pe Ubuntu, de pildă. Nu știu de ce s-a luat

Constantim Zamora

decizia asta, s-a spus, dom'le, tehnic și din punct de vedere economic, e cel mai ieftin. Nu înseamnă că nu poți face imagini și pe Red Hat și pe Microsoft, până la urmă componenta economică pentru end

Felix Enescu

Remus Cazacu

user-ul care plătește curentul electric va determina dacă bate Ubuntu Red Hat-ul sau Microsoftul sau ce altceva mai este. Deci, nu e relevant. E relevant, până la urmă, cât dai pe o oră de folosit ERP.

Cât despre Google/Open Source, cred că e mai bine să ne uităm la ce stă în spatele unui model. Și cred că aici Open Source-ul are un cuvânt de spus prin modelul de business, prin filosofia care e în spate, până la urmă de unde sunt resursele, cine dezvoltă, cât de critic este. Iei o aplicație și vrei s-o pui în cloud. Atunci, îți trebuie o platformă stabilă, susținută de cât mai mulți indivizi, care s-a dovedit în timp suficient de stabilă încât să-ți așezi businessul pe ea. Ceea ce mi se pare mie interesant este modelul ăsta de business a la longue pe care îl propune Open Source-ul prin care poți să-ți partajezi resursele și prin care eficiența este crescătoare pe termen lung, mai mult în modelul Open Source decât în modelul proprietar, indiferent.

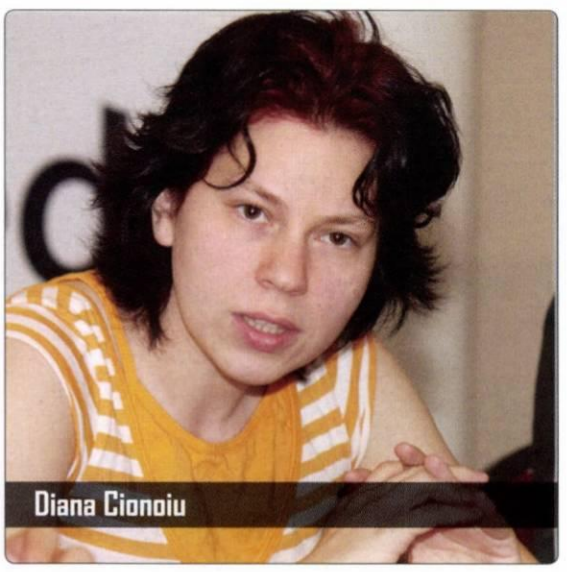
Bogdan Marchidanu: *500 de mii de șomeri, prognoza 800 de mii, sute de mii de falimente, vorbesc de IMM-uri în special și de alt gen de întreprinderi, criză în adevăratul sens al cuvântului. Cum reușiți în aceste condiții să convingeți clienții să adopte o soluție Open Source?*

Bogdan Iancu: Un exemplu foarte simplu. Un adevărat telco, este vorba de Slovak Telekom, care de mai bine de 3 ani vinde o soluție de VoIP, nu are importanță numele, cumpărat cu licență și așa mai departe. Deal-ul prin care l-au luat prevedea o licență per user. Între timp, serviciul respectiv a crescut, a ajuns la un anumit număr de utilizatori la care deja nu mai era rentabil în sistem licență per utilizator, care de la un anumit nivel depășea venitul, ținând seama că un serviciu de VoIP nu putea face un supercharge ca preț și așa mai departe. Și atunci ei ce au zis: ne reorientăm.

Păstrăm serviciul ca interfață către useri, dar schimbăm ce e în spate, adică ce au ei

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat.

Agnes Horvath


Diana Cionoiu

Bogdan Iancu

Mihai Costache

ca provider. Și au înlocuit softul respectiv cu o soluție Open Source. Probabil că au plătit aceeași sumă de bani, diferența este că nu plătești licența în sine pentru soft. Și automat, ei au plătit numai soluția, au luat software-ul integrat, făcut să meargă, personalizat pentru nevoile lor și așa mai departe. Pentru ei nu mai contează acum că au zece utilizatori sau 100 de mii de utilizatori. Costul pentru ei a fost acela pentru achiziționarea platformei.

C-tin Zamora: Vroiam să revin la poziția asta, a clientului final, pentru că înainte, exagerez un pic, dar pot să spun că eram pierdut prin nori și clienții aud astăzi toate aceste informații și sunt un pic pierduți. Dar dacă revenim la perioada asta de criză, poate să fie, într-adevăr, o perioadă chiar benefică pentru Open Source pentru că întreprinderile lucrează întotdeauna în flux permanent, cu capul pe ghidon, pedalează, n-au timp să se gândească. Aud ei de soluții CRM (au o soluție ERP, deja, să zicem), aud de soluții de gestiune de documente, habar n-au despre ce e vorba și habar n-au cum se folosește și nici n-au timp să se gândească.

În perioada aceasta, când, puțin câte puțin, chiar dacă o întreprindere rezistă, începe să concedieze lumea, au încă resurse interne. Pentru că încă nu vor să se debaraseze de oamenii care cunosc întreprinderea foarte bine, pe interior, tot businessul lor, și atunci este o perioadă propice pentru a face tot felul de teste pe domenii pe care ei nu le cunosc. Deci un CRM sau un Document Management sau un Warehouse Management System mai sofisticat decât ceea ce au azi poate să fie testat foarte ușor cu soluții Open Source. Deci, una – două, n-au decât să o descarce, o instalează, vine un consultant, îi ajută, au timp să se adune, exact cum facem noi, să discute cam ce ar vrea, fac un caiet de sarcini, poate n-or sa-l facă acum, dar ei deja sunt pregătiți, mai mult decât atât, cu aceste soluții, de obicei sunt Open Source, nu trebuie să discute sau să se angajeze cu un furnizor de soluție, acela nici ăacar nu știe că ei încearcă, să nu fie bombardați apoi comercial, încearcă și apoi pot să spună ce vor, într-adevăr. Pe baza acelui exemplu. Pot să rămână agățați de acea soluție, pot să zică „pentru mine astăzi e suficient, încep să-mi bag date, fără să fac neapărat adaătari". Avantajul care este: sau rămâne pe acea soluție, o adaptează mai târziu, ținând seama de inima produsului sau după aceea fac o cercetare pe piață, printre toți furnizorii, dar știu ce cer.

Mai mult decât atât, ei dacă au început să-și bage date în acel sistem, este mult mai ușor după aceea să le extragă, să le injecteze în alt sistem decât s-o ia de la capăt. Asta este un exemplu de cum poate fi folosit Open Source în aceasta perioadă.

Mihai Pricope: Am senzația că toată lumea aici vinde software numai întreprinderilor ca să-și reducă costurile. Într-adevăr, suntem integratori și în perioada de criză trebuie să eficientizăm, iar software-ul ne ajută să eficientizăm operațiunile. Dar încă un lucru care se întamplă în perioadele de criza sunt mișcările foarte mari care se întâmplă pe piața consumatorilor finali. Iar departamentul care mișcă lucrurile în zona consumatorilor finali este departamentul de marketing.

Pentru că ei sunt acolo cu consumatorii, dau feedback pentru produsele sau serviciile companiei. Cred că în perioadele de criză un lucru important este cum își schimbă companiile comunicarea cu consumatorul final și aici întrebarea este cum îi ajută tehnologia. Noi cum vindem?

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat.

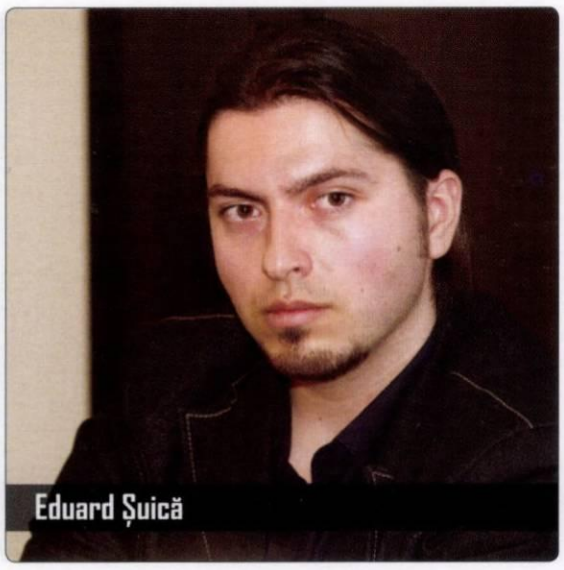
Până acum noi am vândut tehnologii numai companiilor. Dar dintr-o dată utilizatorii finali au început să cumpere software. Cel mai bun exemplu este cel mobil. Consumatorii cumpără software pentru mobile de vreo doi, trei ani de zile de nu ne-am putut imagina. Și atunci companii cu unu sau doi oameni vând software care costă un dolar, dar îl vând unei piețe foarte mari. Partea asta am senzația că o ignorăm la această masă.

Bogdan Marchidanu: *Bit Software este unul din exponenții cei mai vechi ai soluțiilor de gestiune a afacerilor pe platformă Open Source. Ce modificări a adus criza în comportamentul clienților și cu ce provocări noi v-ați întâlnit?*

Remus Cazacu: Criza aduce atenție mai mare asupra modului în care gestionezi afacerea. Din acest punct de vedere eu zic că-i bine, că te uiți mai atent la procese, la bani, la oameni și te gândești că trebuie să supraviețuiești. Și e clar că vor supraviețui cei care își fac bine temele. Perspectiva noastră ca vendori este că trebuie să ne ducem și să răspundem la aceste probleme reale. Când ele erau de creștsre în piețe emergente, nu-ți puneai problema unde sunt banii, unde sunt costurile. Acum s-a învârtit roata și într-adevăr, ca manager, îți pui problema cum îți recuperezi mai repede banii și unde sunt costurile.

Deci, există nevoi reale de business indiferent de contextul economic, că e criza sau non-criză. E clar că apar mutații structurale în momentul acesta și schimbări și la nivelul consumatorilor. Aș reveni, însă, la povestea cu inovația și cu modul în care comunici, că până la urmă, într-un model corporatist, proprietar, intri într-o morișca de tipul push marketing, în care ești forțat realmente de piață să inovezi, să scoți versiuni și câteodată le scoți cu orice preț, iar prețul acesta se vede pe termen lung, pe când pe modelul Open Source ai o anumită presiune, dar presiunea e mai mică, și atunci te duci pe un alt model de comunicare, nu pe push marketing, iar acest trend se vede în piață de ceva timp. Lași lucruri libere și lasi consumatorul (care nu e prost) să aleagă, iar asta e o tendință care va fi accentuată și de această criză, se va merge spre pull marketing, cu tot conceptul acesta de cloud, în care eu cumpăr servicii și nu mai sunt foarte atent la toate mesajele de marketing de tip push cu care sunt deja intoxicat.

Faptul că s-a prăbușit toată piața și ce s-a întâmplat este tot din cauza acestei spirale și acestei viteze centrifugale care ne-a scos din mecanismul acesta economic, care, până la urmă, e un mecanism de bun simț. Și atunci trebuie să revenim la realitate, să producem ceea ce vrea piața, într-un ritm pe care îl vrea piața, iar cu o filosofie de dezvoltare open, care nu este compromisă de o piață extrem de concurențială, până la urmă, acest lucru se poate întampla într-un mod mai relaxat pentru toată lumea, și pentru furnizori, și pentru clienți.


Eduard Șuică

Ovidiu Moișanu

Maria Diaconu

Dragoș Mănac

Remus Cazacu: Da, dar în acest moment 90% din veniturile de licențiere se întorc în marketing și sales și mai puțin în development.

Romulus Maier: *Remus, ai lucrat și în regim proprietar. Cum s-a schimbat structura veniturilor după ce ai trecut la OS? Cumva, ai un produs mai bun cu costuri de producție mai mici?*

Remus Cazacu: În continuare vindem și o soluție proprietar. Vindem două soluții. Pentru că o finanțăm pe cea OS de patru ani. Ea este mai bună, mai matură, dar la început a trebuit să investim. Investim în soluția OS, deja suntem pe un

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziționat, implementat, extins şi modificat.

„break – even", ne-am acoperit costurile, dar pe termen lung e clar că investiția se va duce în soluția OS pentru că din motive pur capitaliste este mai eficient să lucrezi cu 200 de dezvoltatori împrăștiați pe mapamond și cu încă câțiva parteneri la un produs pe care îl dezvolți mai repede, mai bine, mai frumos, cu o comunitate mai mare, decât cu un vendor care poate să aibă 20, 30 de developeri. Și mai și poți împărți cu ei cheltuieli. Pentru că pe termen lung, problema este dacă poți să te bați cu SAP, Microsoft, Oracle, care au soluții similare, asta este miza.

Mihai Pricope: Avantajul OS este că odată ce ai o tehnologie aprobată de piață ca viabilă, modelul OS o comoditizează foarte repede. Multe exemple de tehnologii OS implementate după ce au fost soluții proprietar au deveni mai robuste, mai scalabile și așa mai departe. Presupunerea cu care plecăm cu OS este că noi avem o idee deja aprobată în piață. Ideea de sistem de operare este veche, deja mulți folosesc sisteme de operare Open Source. Deja multe companii proprietar folosesc și ele modele OS, pentru că odată ajunsă mainstream, această metodă este cea mai potrivită pentru distribuire către mase.

Bogdan Marchidanu: *Ce garanții oferiți?*

C-tin Zamora: În ceea ce mă privește, garanția este aceeași ca pentru orice soluție. Că e soluție proprietar sau soluție OS, garanțiile sunt aceleași. Clientul final are oricum în fața lui un integrator care face primul suport, iar în spate sunt, de obicei, pentru suportul numărul 2, furnizorii de produse. În Franța, de exemplu, în momentul în care se încheia un contract de predau toate executabilele, iar sursele se depuneau la un notar.

În momentul în care se producea o defecțiune, aveam dreptul să mă duc la notar să ridic sursele. Și cred că și aici se va ajunge la fel, pentru că tot timpul se ajunge la discuția dacă am sursele, nu am sursele și sunt legat de furnizor. Cealaltă

Mihai Pricope

parte importantă este cea cu suportul și cu garanția în timp, care e dată de partenerii pe care îi avem.

Cristian Mierlea

Dragoș Mănac: Garanțiile eu le văd de două feluri: explicite și implicite. Explicite

Todi Pruteanu

sunt cele EULA de la Microsoft, care îți spun că nu îți garantează nimic, și mai sunt cele cotractuale, pe care le negociezi cu implementatorul, care îți garantează 99,5% disponibilitate. Acestea sunt cel explicite, iar cele implicite sunt legate de tehnologie. Ce garanție are Mozilla Firefox? Exact aceeași cu Internet Explorer. Dar folosim Firefox pentru că nu luam viruși. Acestea sunt garanțiile implicite, cele care spun că folosești un anumit model care, de obicei, are mai puține eșecuri. Asta este garanția pe care o prefer eu când folosesc OS. Pentru garanția implicită oferită de modelul tehnologic.

Eduard Șuică: Eu am ascultat tot ce s-a întâmplat și aș vrea să vă vorbesc un pic din punctul de vedere al unui programator, al unuia care doarme patru ore pe noapte, a unuia care nu urmărește neapărat ceva prin soluții. Noi am implementat un server ceva mai diferit. În cererile clienților am identificat anumite pattern-uri. Foarte multe cereri din foarte multe activități au elemente comune. Motiv pentru care acum un an și jumătate am avut o idee ca peste aceste soluții să venim cu un generator de aplicații. Să genereze aplicația bazat pe specificații, cap-coadă. Inițial, părea o idee ușor SF. Dar, în final, am reușit s-o implementăm în sistemul pe care l-am făcut Open Source, în continuare. Și pe care îl punem la dispoziție oricui.

Noi avem un proiect prin care vom oferi soluții extraordinar de ieftine. Există un sector pe care nu l-a abordat nimeni. Există o mulțime de firme dintr-o mulțime de domenii care, de exemplu, nu-și permit să-și cumpere un CRM sau să-și personalizeze unul. Noi putem veni cu acest sistem, facem întreaga analiză, iar implementarea durează câteva ore, fără niciun fel de exagerare. Garanția este oferită clientului prin contract. Presupunând că noi nu mai existăm, pe lângă sursă, oferim proiectul complet, pe care clientul și-l poate modifica singur. ■

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat.

Învață mai mult, câștigă mai mult!

CTS Self-Paced Training Kit
Exam 70-562): Microsoft .NET
Framework 3.5—ASP.NET
Application Development,
Apr 15, 2009
ISBN:9780735625624

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-561): Microsoft .NET
Framework 3.5—ADO.NET
Application Development,
Mar 25, 2009
ISBN:9780735625631

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-432): Microsoft SQL
Server 2008—Implementation
and Maintenance, Feb 18, 2009
ISBN:9780735626058

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exams 70-648 & 70-649):
Transitioning Your MCSA/MCSE
to Windows Server 2008, Mar 18, 2009
ISBN:9780735626331

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-448): Microsoft SQL
Server 2008—Business Intelligence
Development and Maintenance,
Apr 15, 2009
ISBN:9780735626362

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-505): Microsoft .NET
Framework 3.5—Windows Forms
Application Development,
Feb 25, 2009
ISBN:9780735626379

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-433): Microsoft SQL
Server 2008—Database
Development, May 13, 2009
ISBN:9780735626393

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-653): Configuring Windows
Small Business Server 2008,
Jun 17, 2009
ISBN:9780735626782

Certifică-te Microsoft!

Librărie:
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan * Tel: 031-710.22.59; 0721-927.499
Byblos SRL, Tel: 021-330.92.81, Fax: 021-330.92.85
www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos.ro, bvoinea@byblos.ro

Nokia E75

de ***Andrei Bunea***

Nokia vrea să intre pe segmentul business. Modelul E75 este disponibil în magazinele din România începând cu data de 15 aprilie, fiind primul terminat ce dispune de o interfață pentru e-mail dezvoltată de compania finlandeză. Astfel, telefonul integrează Nokia Messaging, un serviciu ce permite accesul către cele mai utilizate servicii de email, cum ar fi Yahoo Mail, Gmail și Windows Live Hotmail, la care se adaugă servicii de email corporative Nokia, Mail for Exchange și IBM Lotus Notes Traveler. Interfața permite primirea de emailuri HTML, fiind disponibile și opțiuni pentru sortarea mesajelor în funcție de data trimiterii, expeditor sau mărime.

E75 este unul dintre cele cinci dispozitive lansare recent la Mobile World Congres. Modelul are două tastaturi, una dintre ele tip QWERTY(se descoperă prin slide orizontal), iar faptul că Nokia a reușit să mențină o grosime mică, 14,4mm este un lucru îmbucurător. Terminalul oferă acces și la alte servicii Ovi, fiind livrat împreună cu Ovi Files, destinat stocării de fișiere online, Nokia Maps și Nokia NGage-integrat pentru prima dată într-un dispozitiv din seria E.

Trebuie amintit că smartphone-ul deține modul WiFi integrat 802.11 b/g integrat, așa că te vei putea conecta la Internet folosind hot spot-uri. Camera principală are un senzor destul de bun, de 3,2 MP, instantaneele realizate fiind acceptabile în încăperi iluminate artificial, respectiv bune dacă se fac poze afară, la lumină naturală. Este prezentă și o a doua cameră, cu un senzor VGA, pentru videoconferințe.

Procesorul smartphone-ului are o frecvență 369 MHz și face parte din seria ARM11. ■

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru
nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București
040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285
ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief
dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – business editor
bogdan.marchidanu@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor
elena.lita@agora.ro
Cristian Faur – editor
cristian.faur@agora.ro
Monica Muscă – editor
monica.musca@agora.ro
Andrei Bunea – editor
andrei.bunea@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor
nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter
marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor
elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor
eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc
rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu
mircea.sarbu@intraweb.ro
Cristian Lăcraru
cristian.lacraru@agora.ro
Constantin Teodorescu
brailateo@gmail.com

ABONAMENTE:
abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu
mihai.bucuroiu@agora.ro
Daniel Dan
daniel.dan@agora.ro
Costin Pecingină
costin.pecingina@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766
Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

TIPAR: ARTPRINT
Str. Sulina 26, sector 4,
București
Tel./Fax: 021-337.01.43

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Editor al publicațiilor:
„IT TRENDS" și „Channel REPORT"

Director GENERAL:
Romulus Maier
romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop
adrian.pop@agora.ro

MARKETING:
Isabelle Bey
isabelle.bey@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier
ingrid.maier@agora.ro

CONTABILITATE:
Ilona Pap
ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA.
Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

www.eliberatica.ro

The 3rd International Conference

eLiberatica community

Agora MEDIA

eLiberatica

The Benefits of Open & Free Technologies

May the 22nd-23rd 2009 POLITEHNICA University of Bucharest, Romania

Open Source in an Economic Downturn

Platinum Sponsor

IBM

Gold Sponsor

Sun microsystems

Silver Sponsors

nlnet FOUNDATION

mozilla FOUNDATION

RadGs Software

Bronze Sponsors

BiT software

Microsoft

redhat.

DELL

THE UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA

fsfe

2* Community Sponsor

fedora

1* Community Sponsor

O'REILLY®

Conference Event Partner openagile romania

Media Partners

acasá.ro

CALENDAR EVENIMENTE

Agora NEWS

IT TRENDS

iConnect

ContactNet

joobs

LucrezInIT

news20.ro

osn.ro

PRwave

traffic

GÂNDIRE ALTERNATIVĂ DESPRE IMPLEMENTARE:

Simplitatea. Este un lucru puternic.

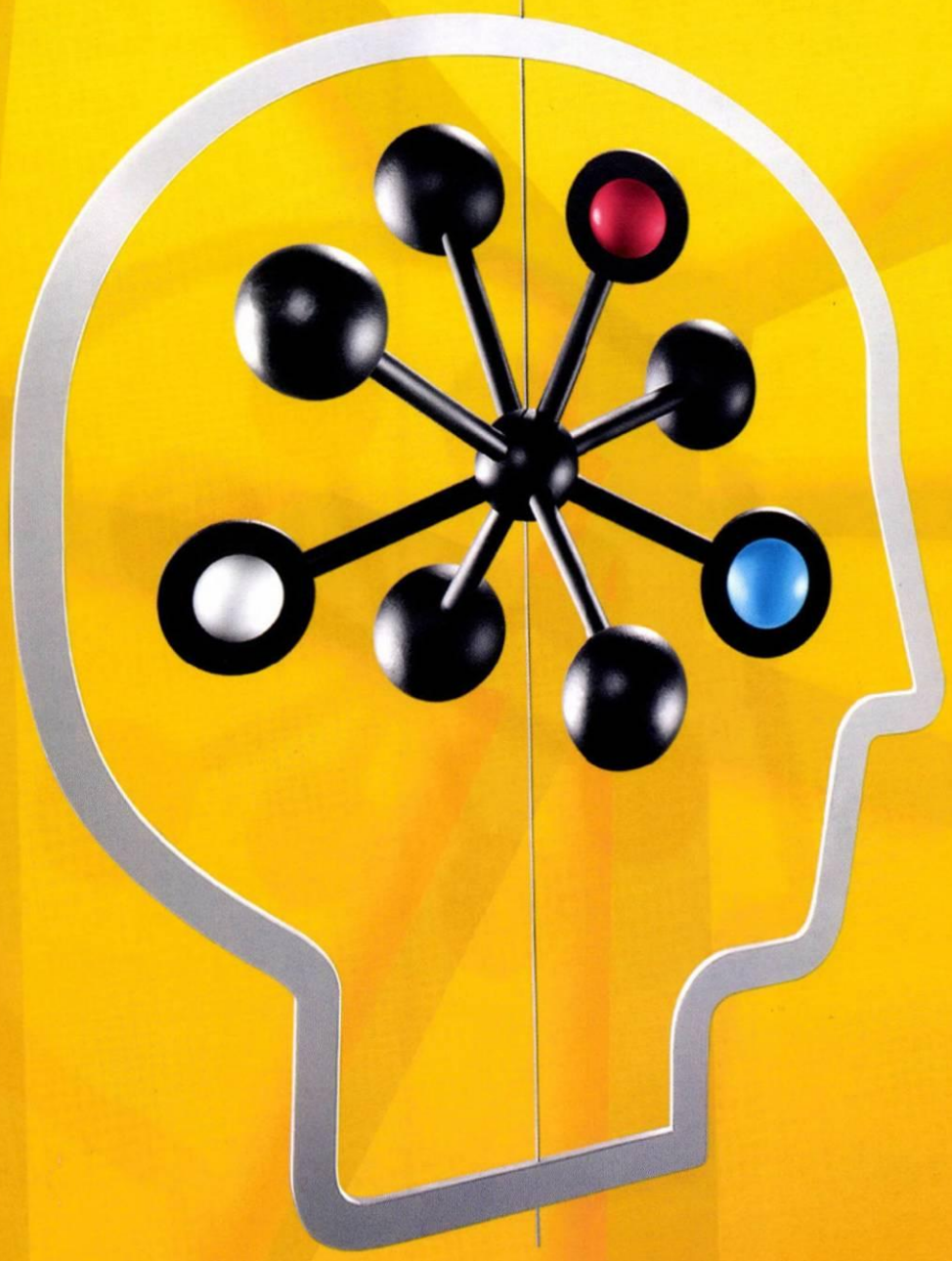
Ideile importante sunt simple. De exemplu, ia tehnologia noastră blade de vârf şi adapteaz-o dimensiunilor oricărei companii. Noi am făcut exact acest lucru folosind BladeSystem c3000, cunoscut şi sub numele de Shorty. Împreună cu serverul blade HP ProLiant BL495c cu procesor Quad-core AMD Opteron™ avem o soluţie cu performanţe superioare. Alimentează echipamentele la o sursă obişnuită, foloseşte sistemele de administrare integrate şi economiseşti datorită eficienţei remarcabile a sistemelor de alimentare şi răcire. **Tehnologie pentru afaceri profitabile.**

HP BladeSystem c3000

- Proiectat pentru afacerile de orice dimensiune
- Folosiţi experienţa HP cu serviciile HP Care Pack

HP ProLiant BL495c ideal pentru:

- Maşini virtuale având la bază cele mai populare aplicaţii de virtualizare
- Soluţii de Data Warehouseing



AMD Opteron™ 64

Află mai multe informaţii despre HP BladeSystems pe hp.com/eur/bladescommunity
Contactează partenerii HP: www.hp.ro/parteneripreferati

©2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved. AMD, the AMD arrow logo, AMD Opteron and combinations there of, are trademarks of Advanced Micro Device, Inc.

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 5 - Mai 2009

DOSAR

eLiberatica

Libertate și bani

Pag. 30

FOCUS

De ce cloud computing?

Pag. 24

MASA ROTUNDĂ

Eficiență prin externalizare

Pag. 36

STIL

Ixus 110IS și Ixus 990IS

Pag. 40

Bogdan Lupu

Channel Manager BitDefender România

„Dorința noastră de creștere este clară, însă ea vine numai prin îmbunătățirea calității, complexității și promptitudinii serviciilor și produselor noastre."

Pag. 20-21

Tehnologia Wireless N

CD de configurare în limba română

DIR-855
D-Link Quadband Wireless N Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless
- 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
- 802.11a, n draft 2.0 5GHz

Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Afişaj LCD pentru o mai uşoară monitorizare a reţelei
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-655
D-Link Wireless N Gigabit Router

4 + 1 porturi Gigabit 10/100/1000
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
WISH (Wireless Inteligent Stream Handling)
D-Link Inteligent QoS Technology
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

CD de configurare în limba română

DIR-615
D-Link Wireless N Home Router

4 + 1 porturi Fast Ethernet 10/100
Wireless 802.11b, g, n draft 2.0 2.4GHz
Securitare dublu firewall (SPI + NAT)
Engine QoS
Criptare WPA2
802.11N Tehnology proof *

www.dlink.ro

* D-Link garantează compatibilitatea cu 802.11N prin upgrade de firmware o dată cu ratificarea standardului.

WIRELESS by D-Link N

D-Link®
Building Networks for People

eLiberatica sau OpenMind

Dan Iancu, redactor șef

Dacă e să punem cap la cap evenimentele majore ale acestui an, preluare Sun Microsystems de către Oracle, anunțarea lansării oficiale a noii versiuni a sistemului de operare Microsoft Windows, deja renumitul Windows 7, în plan extern, iar în cel intern achiziționarea lui emag de ASESOFT, dacă adăugăm previziunile sumbre ale crizei economice și dacă luăm în calcul faptul că rapiditatea schimbărilor în industria de TIC e la nivelul formulei 1, putem spune, fără doar și poate, că suntem în fața unei ediții de excepție, la care lipsa la apel e un soi de bilă neagră.

Nu îmi închipui că se va face dintr-o dată lumină și că plecând de la Universitatea Politehnică București, amabila gazdă din acest an, vom deține secretul fericirii informatice, dar vom discuta poate mult mai aplicat și vom exploata cele două zile de conferințe mult mai intens decât într-un an de relaxare economică. Ca întotdeauna veți putea întâlni conferențiari de excepție dintre care îi enumăr pe Lucian Savluc, dirijorul eLiberaticilor, Richard Stallman, fondator al Free Software Movement, Danese Cooper, Open Source Diva, „Monty" Michael Widenius, CEO & VP Community, David Axmark, cofondator al MySQL AB, Georg C. F. Greve, President Free Software Foundation Europe, Valer Mischenko, director al NLnet Foundation, Adam Jollans, Worldwide Open Source Strategy Manager IBM, Remus Cazacu Genaral Manager, BIT Software, Zbigniew Branecki Mozilla Representative, Mozilla Europe, și nu în ultimul rând pe colaboratorul nostru de nădejde "Teo" Constantin Teodorescu Software Project Manager, Uranus. Sper să fiu iertat dacă nu am pus toate numele și să nu fiu bănuit de preferințe inexistente. Lista e mult mai mare și e bine de studiat aici (www.eliberatica.ro/2009/conference/speakers), pentru a avea o imagine clară a importanței acestor două zile în peisajul autohton și nu numai.

Accesul la informația corectă, nepoluată politic sau netarată de dorința de senzațional este baza unei societăți democratice în care dialogul rezolvă lucrurile sau diferențele.

Mă gândesc în primul rând la o serie de întrebări pe care le-aș pune celor ce vin să conferențieze. Prima ar fi referitoare la strategia de dezvoltare propusă de comunitatea Open Source în aceste luni de incertitudini. Pe de o parte comunitatea firmelor mici și mijlocii poate beneficia de o mai mare accesabilitate la resurse informatice, deși condițiile de obținere de fonduri în această perioadă nu sunt tocmai favorabile în România. Mai subliniez o dată, deși cred că deja se știe, că Open Source nu este totuna cu programe gratuite. Dacă vorbim de acest capitol aș întreba pe susținătorii ideii de Free Software unde trebuie căutate resursele pentru servicii și mai ales de training. Știm clar că mulți dintre utilizatorii casnici sau de la firme mici și mijlocii se confruntă cu necesitatea instruirii informatice și a întreținerii echipamentelor din dotare. Nu este ceva specific acestui an, dar acum problema este acută. Soluțiile complexe necesită o finanțare pe măsură ori acum, când normal e să investești pentru a diminua costurile inerente gestionărilor manuale ale resurselor, adoptarea unei rezolvări parțiale sau cârpite poate cauza colapsul.

Dacă parcurgeți programul celor două zile de conferințe veți vedea că sunt abordate multe teme majore pentru viitorul imediat sau pe termen lung al domeniului. Pe lângă acestea există și abordări practice, care sunt menite exemplificării dezvoltărilor diverse, abordări nu neapărat simple, ci eficiente din punct de vedere strategic și financiar pentru sectorul public sau privat.

Ca și în ceilalți ani discuțiile vor fi acide și la obiect. Consider că o critică constructivă poate declanșa reacții interesante și importante din parte participanților. Interesante pentru că putem vedea, în afara glumelor spirituale cu care am fost deja obișnuiți, atitudinea față de ideea majoră ca informația să poată circula mai repede și mai bine, dar mai ales să ajungă în locuri unde șansele de pătrundere sunt extrem de mici sau chiar nule. Vreau să atrag atenția că accesul la informația corectă, nepoluată politic sau netarată de dorința de senzațional este baza unei societăți democratice în care dialogul rezolvă lucrurile sau diferențele și nu este un „lung prilej de vorbe și de ipoteze". Este foarte important ca accesul la această cărămidă a societății democratice să aibă un cost suportabil și să fie cât mai larg.

Importante pentru că avem prilejul să urmărim în arenă jucători majori, ale căror cuvinte trebuie cântărite cu atenție. Nu este vorba de simpla paranoie prezumțională a despicatului firului în patru, ci de hotărâri ce trebuie luate în cunoștință de cauză, iar nu altfel. O decizie privind viitorul informatic al unei firme mici sau mari sau chiar foarte mari, cum ar fi România SRL, nu poate fi luată pe genunchi conform unor zvonuri la colț de ziar.

eLiberatica este un prilej excepțional de a găsi răspunsuri, de a lua decizii și mai ales de a lega un dialog esențial pentru viitorul tău. ■

dan.iancu@agora.ro

IT și finanțări la SolePAD Craiova

de ***Elena Andreea Liță***

Agora Media a organizat pe 14 aprilie 2009, o nouă ediție SolePAD (Soluții eficiente pentru afaceri durabile) la Craiova. Conferința s-a adresat IMM-urilor din județele Dolj, Olt și Teleorman și s-a desfășurat în sala de conferințe a Hotelului Plaza din Craiova. Agenda SolePAD Craiova a fost structurată în două sesiuni, prima dintre acestea fiind dedicată soluțiilor IT&C de reducere a costurilor și eficientizare a afacerii. Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România, a prezentat la Craiova modul în care Brother răspunde cerințelor actuale de performanță, ergonomie, conectivitate, securitate, mentenanță și costuri, prin soluții de imprimare și multifuncționale laser color și monocrom. În continuare, Sabina Uță, Manager Regional Vânzări în cadrul Romtelecom, a trecut în revistă pachetele integrate de servicii de comunicații pe care Romtelecom le oferă pentru zona IMM-urilor. Florin Raclariu, Market Development Manager în cadrul Intel, a vorbit despre păstrarea eficienței afacerii în perioada de criză prin investiții IT, recomandările pentru IMM-uri fiind să cheltuie în mod inteligent, să facă mai mult cu echipamentele pe care le au și să fie preocupate de securitate.

Cea de a doua parte a evenimentul a oferit informații despre finanțări și fonduri structurale pentru IMM-uri. Gheorghe Lăpădat, Director General al Fondului Local de Garantare Craiova, a vorbit despre garantarea creditelor destinate IMM-urilor de către instituția pe care o reprezintă, în timp ce Radu Mirea, Director Executiv al OTIMMC Craiova, a prezentat programele naționale pentru IMM-uri finanțate de la bugetul de stat pentru anul 2009. În finalul conferinței, Theodor Predușoiu, Consilier Organismul Intermediar din cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale, a prezentat fondurile nerambursabile pentru proiecte IT din cadrul Axei Prioritare III a Programul POS-CCE.

Suntem deja a doua oară la Craiova în cadrul conferințelor SolePAD, o zonă unde business-ul Brother este reprezentat de parteneri puternici, cu numeroși clienți din clasa marilor companii. Din acest punct de vedere, mesajul nostru a fost mai puțin orientat pe promovarea brandului, căutând să ne focalizam pe soluțiile pe care Brother le oferă pentru o activitate tot mai eficientă. Și de această dată, interesul manifestat de participanți a fost pe măsura așteptărilor". *Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România*

În prezentarea de astăzi am vrut să dau câteva sfaturi despre ce ar putea face IMM-urile în timp de criză - să nu își oprească investițiile, să investească cât mai inteligent în noi echipamente și să le schimbe pe cele vechi, astfel încât să obțină beneficii. Costurile de mentenanță pentru echipamentele vechi sunt mari și prin înlocuirea lor cu noi echipamente câștigă bani. Am dorit, de asemenea, să mai arăt câteva mici noutăți de la Intel. *Florin Raclariu, Market Development Manager, Intel*

Evenimentul de astăzi îl consider deosebit de util pentru mediul de afaceri din cele trei județe – Dolj, Olt și Teleorman. În această perioadă de criză economică pe care o traversăm cu toții, informațiile sunt cele mai utile pentru a veni în întâmpinarea IMM-urilor, în vederea găsirii celor mai eficiente soluții de continuare a activității și, pe cât posibil, de finalizare a unor obiective de investiții începute sau, în alte cazuri, pentru demararea acestor investiții atât de necesare pentru a deveni cât mai performanți în Uniunea Europeană. *Gheorghe Lăpădat, Director General, FNGCIMM - Fondul Local de Garantare Craiova*

Este un eveniment la care am participat și în anii anteriori, am sprijinit ca și partener organizarea sa și mă bucur că au fost aproape 100 de persoane în sală și, mai mult decât atât, că majoritatea sunt potențiali beneficiari ai fondurilor nerambursabile de la bugetul de stat, implementate prin programele de finanțare derulate de Agenția pentru Implementarea Programelor și Proiectelor pentru IMM-uri, al cărui reprezentant sunt. Este bine să se organizeze evenimente de acest gen cel puțin o dată pe lună, de aceea și noi participăm de fiecare dată, și sper să le fie de folos întreprinzătorilor. *Radu Mirea, Director Executiv, OTIMMC Craiova*

Bine organizat, publicul receptiv, am primit și câteva întrebări după prezentare. Prezentarea mea a fost una scurtă, la obiect, nu avea sens să repet anumite informații menționate și de către colegii de la OTIMMC care au prezentat anterior.

Sper să primim mai multe proiecte,cu documentații mai bine pregătite, pentru că anul trecut, de exemplu, foarte mulți solicitanți au picat la criteriile de transmitere, ceea ce este oarecum tragic. *Theodor Predușoiu, Consilier Organismul Intermediar, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale* ■

Partener Principal: ROMTELECOM business solutions
Parteneri: brother, intel, BSA Business Software Alliance, FNGC IMM, OTIMMC Craiova, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, BYBLOS
Parteneri Media: IT TRENDS, Agora NEWS, Zile și Nopți, CALENDAR EVENIMENTE, GAZETA de SUD Cotidian al oltenilor de pretutindeni, Look Media, PR Wave Directory, PRwave

Reducerea costurilor, un imperativ al momentului

Speaker-ii care au susținut prezentări la SolePAD Craiova și-au atins fără îndoială țintă: nu doar au adus foarte multe noutăți mediului de afaceri local, ci au reușit să-și transmită corect mesajul, care, așa cum bine remarca un invitat, a fost motto-ul acestei ediții – reducerea costurilor.

A fost de interesant și am tras destule învățături; mai ales în situația actuală cred că toată lumea încearcă, nu știu și cât reușește, să reducă costurile și motto-ul acesta este – reducerea costurilor. Eu reprezint un hotel și cred că și pe partea de IT și pe partea de comunicații au fost destule lucruri foarte interesante și sperăm vom rămâne și în portofoliul dumneavoastră. *Marian Cătănescu, Hotel Craiovița*

În principiu m-a surprins inițiativa. Nu am mai participat până acum, iar pe partea de IT, pentru specialiști, chiar era o oportunitate pentru a reduce cheltuielile, a eficientiza activitatea; eu lucrez în domeniul economic, m-a interesat foarte mult partea cu fondurile nerambursabile, chiar am putut primi și o asistență din partea reprezentantului OTIMMC, rămâne să purtăm o discuție mai în detaliu pe fiecare nevoie, să vedem ce se poate face. *Cristina Gheorghe, Getrix*

Interesant, dar aș fi preferat să aflu mai multe despre criză. Inițial așteptările mele erau în sensul acesta, pentru că ne dorim cu toții să aflăm cât mai multe lucruri ca să ocolim acest context. Eu activez în domeniul economic, unde au apărut atâtea noutăți, impozitul forfetar și așa mai departe, pe care nu le discută nimeni. Sunt interesante și aceste prezentări, dar aș fi preferat să discutăm altceva. *Andrei Alexandru, FarmImpex*

Primele trei prezentări din program au fost la nivel înalt; eu nu sunt chiar de specialitate, dar am apreciat calitatea prezentărilor și consider că sunt lucruri bine venite și care trebuie făcute cu mai multă regularitate. *Dumitru Horman, Parc Turism*

Este prima dată când particip la SolePAD, îi cunosc și personal pe cei de la Agora Media și mi se pare un eveniment reușit. Toate prezentările de astăzi mi s-au părut interesante și cu foarte multe noutăți. *Dumitru Botea, Romdata*

Am urmărit niște prezentări foarte interesante, cele în domeniul IT-ul în special au fost pe problemă, într-adevăr soluții sunt, trebuie puse doar cap la cap, trebuie gândite, făcute strategii și probabil că vom trece cu bine peste criză. *Răducu Niță, Elpreco* ■

Cei 40 de ani ai Catedrei de Calculatoare

Computer Science & Engineering Department

Catedra de Calculatoare a Universității Politehnica din București împlinește 40 de ani de la înființare. Festivitatea de aniversare va avea loc vineri 29 mai 2009, la sediul Facultății de Automatică și Calculatoare, în Amfiteatrul EC 105, începând cu ora 9:30.

Înființarea Catedrei de Calculatoare la Institutul Politehnic București (actualmente Universitatea Politehnica din Bucuresti), la sfârșitul primăverii anului 1969, a constituit un eveniment important care a fost primit cu satisfacție și cu speranță de cadrele didactice și studenții tuturor facultăților. Sectia cu specialitatea „calculatoare" a fost atașată, începând cu primul semestru al anului universitar 1967 - 1968 facultății de Automatică. Propunerea formală de organizare a catedrei de calculatoare adresată rectoratului a fost avansată Ministerului Învățământului în februarie 1969 și a fost aprobată înainte de sfârșitul semestrului al doilea al anului universitar 1968-1969.

În prezent, Catedra pregătește specialiști în domeniul Calculatoare și Tehnologia Informației, cu următoarele specializări: Arhitectura Sistemelor de Calcul, Sisteme Incorporate, Sisteme de Programe de Bază, Sisteme de Programe de Aplicații, Tehnologia Informației. Planul de învățământ pentru ciclul de master este axat pe nouă direcții, pregătind specialiști în Arhitecturi Avansate de Calculatoare, Sisteme Software Avansate, Sisteme de Calcul Paralele și Distribuite - în engleză, Ingineria Sistemelor Internet, Administrarea Bazelor de Date, Securitatea Rețelelor Informatice Complexe, Inteligență Artificială - în engleză, Tehnici Avansate de Grafică pe Calculator, Multimedia și Realitate Virtuală și Management în Tehnologia Informației.

Programele de doctorat sunt orientate pe o gamă largă de subiecte: sisteme paralele și distribuite, rețele de calculatoare, prelucrare paralelă și distribuită, modele de programare, dezvoltarea aplicațiilor distribuite, proiectarea rețelelor de calculatoare, software pentru rețele de calculatoare, calculatoare, baze de date, arhitectura calculatoarelor, limbaje de descriere/simulare a sistemelor digitale, proiectare VLSI, calcul de înaltă performanță, sisteme inteligente, metode de specificare pentru produsele software, metode de inferență în baze de date obiective, aplicații CAD, prelucrarea și reprezentarea cunoștințelor, grafică, inginerie software, inteligență artificială, sisteme multi-agent, agenți inteligenți și semantică, sisteme cu auto-organizare, servicii web semantice, sisteme informatice bazate pe tehnologii specifice paradigmelor cognitivă și socio-culturală.

Cercetarea științifică este orientată pe tematici moderne cum sunt sistemele distribuite pe scară largă, calcul de înaltă performanță, Grid computing, arhitecturi avansate de calculatoare, rețele de calculatoare, grafică, realitate virtuală, agență inteligenți, sisteme cognitive, sisteme colaborative, e-servicii, e-learning, baze de date avansate și altele. Catedra are numeroase colaborări cu universități din țară și străinătate (SUA, Franța, Germania, Italia, Olanda, Marea Britanie, Irlanda, Finlanda, Spania și altele), precum și cu firme de TI cunoscute (IBM, Oracle, Microsoft, Sun, HP, Adobe, Freescale, Softwin, Romsys, UTI, S&T și multe altele). ■

Provocarea virtualizării

de Monica Muscă

Avantajele oferite de virtualizare au fost prezentate în cadrul Agora Technologies Conference de la sfârșitul lunii aprilie a.c. Prezentările au acoperit un spectru larg tehnologic pornind de la partea de stocare virtuală, host pentru managementul virtualizării, securitate, aplicații de virtualizare care să asigure independența de hardware, back-up, soluții pentru migrarea centrelor de date, pentru standardizarea imaginii, echipamente integrate cu mașinile virtuale, procesoare de date, administrarea virtualizării etc.

De un interes sporit s-au bucurat studiile de caz și momentul instalării în direct a infrastructurii IT pentru o companie virtuală. Astfel, Puiu Leontescu, Arhitect de soluții la Concept Electronic, a condus echipa Concept Electronic ca virtual manager de proiect pentru „Instalarea infrastructurii IT pentru Virtual Company – Agenția Intercontinental" – o companie cu mai multe agenții cu 200 de utilizatori care a necesitat configurarea a 50 de mașini virtuale. Întreg procesul de configurare nu a depășit 30 de minute, iar procesul în sine a fost foarte atractiv pentru participanți, fiind cu adevărat spectaculos. Ulterior, cei prezenți au primit date de acces pentru testarea sistemului virtual timp de o lună.

Soluții adaptate fiecărei organizații

„Cel mai ușor de înțeles avantaj al virtualizării este simplitatea pe care o aduce în operare și instalare", a menționat Alexandru Vîlcu, Storage Works Manager la HP. În general, soluțiile de virtualizare nu pot fi aplicate conform unei rețete ca să fie general valabile, ci, pentru o implementare de succes, trebuie avute în vedere unele aspecte specifice.

„Nu este ușor de găsit o soluție de virtualizare pentru nevoile unei anumite companii, nu este o soluție aplicabilă universal, de aceea modul nostru de abordare este de a pregăti, de a oferi o soluție dimensionată corespunzător în funcție de nevoile fiecărei organizații", a declarat reprezentantul HP, Alexandru Vîlcu.

De avut în vedere

O adevărată provocare pentru speakerii prezenți la eveniment a fost delimitarea dezavantajelor pe care le prezintă virtualizarea, aceștia evidențiind cu ușurință avantajele majore datorate implementării de soluții virtuale.

Radu Climescu, reprezentantul Fujitsu Technologies Solutions, a evidențiat că nu

vede dezavantaje ale virtualizării, însă a prezentat trei lucruri de luat în considerare: management, incompatibilitate, spațiu fizic. „În primul rând se are în vedere partea de management care implică un nou nivel de management introdus în centrele de date, apoi, deși ar fi ideal să virtualizăm toate serverele, întotdeauna există câteva servere care nu pot

IMPRIMĂ CU 34% MAI MULTE pagini,

BUCURĂ-TE CU 34% MAI MULT.

CONSUMABILE ORIGINALE HP

hit **PRINT**
RELIABLY

Consumabile originale HP îți oferă mai mult. Mai multă siguranță. Culori mai pline de viață. Şi cu 34% mai multe pagini decât consumabilele compatibile.* De ce să accepți mai puțin? Ai încredere în consumabilele originale HP.
www.hp.ro/consumabile

*Baza rezultatelor mărcilor testate în 2006/2007 de Innovationstechnik GmbH. Test comandat de HP. Test efectuat folosind cartuşele de imprimare cu jet de cerneală HP 45A, HP 78A, HP 56 şi HP 57. Rezultatele particulare pot varia. Vezi detalii complete: www.hp.com/ro/inktest.

© 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved.

fi virtualizate datorită incompatibilității cu aplicațiile sau servere care solicită tot spațiul fizic", a explicat Radu Climescu, iar „al treilea lucru de avut în vedere este faptul că spațiul de stocare crește considerabil".

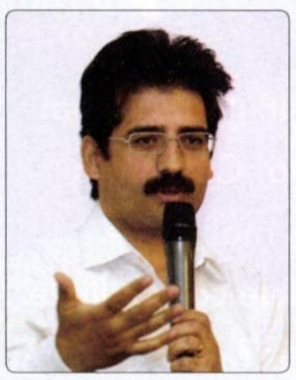
Deocamdată maturitatea nivelului de management al mașinilor virtuale este mult mai redusă datorită experienței de doar câțiva ani ai pieței de virtualizare față de funcționarea clasică.

O piață de 2 miliarde de dolari

Sebastian Pascu, Romsym Data, Red Hat Certified Engineer, estimează piața de virtualizare la 2 miliarde de dolari în 2008, conform unor studii „15% din toate serverele din lume vor fi virtualizate până în 2011, iar acum doar 5% sunt virtualizate conform estimărilor actuale".

Principalul argument pe care l-a susținut reprezentantul Romsym Data în favoarea virtualizării este faptul că, „dacă o infrastructură devine virtualizată se folosesc mult mai bine resursele hardware. Apoi sunt beneficii pe termen lung întrucât toate infrastructura devine mai simplă, mai ușor de standardizat". Practic, de la o utilizare de 15-20% se poate ajunge prin virtualizare la 80%.

Soluția Red Hat Enterprise Linux v5 include gratuit virtualizare și unelte de management. „Problema tranziției de la un sistem existent care rulează este principala ezitare în decizia de virtualizare", a spus Sebastian Pascu.



În cadrul prezentării „Virtualizare cu Hyper-V, tehnologie inclusă în Windows Server 2008", Sebastian Vâjeu a susținut conversia mașinii fizice către o mașină virtuală. Această tehnologie permite mutarea unei mașini virtuale de pe un server pe altul fără întreruperea serverului. Microsoft susține tehnologic virtualizarea serverelor, a desktopurilor și a aplicațiilor prin tehnologia Hyper V care include instrumente de management a virtualizării.

Gabriel Leca, Solution Specialist Microsoft: „Multe organizații au aplicații vechi care rulează bine și nu vor să le schimbe acum, însă virtualizarea permite rularea versiunilor diferite ale aplicațiilor".

Simplitate

Virtualizarea permite rezolvarea mult mai rapidă a problemelor de securitate, iar back-up-ul la nivel virtual devine un singur fișier.

Horia Constantinescu, EMC TC Team Leader, a prezentat abordarea EMC din perspectiva consolidării și virtualizării centrelor de date, evidențiind faptul că „virtualizarea schimbă total modul în care este gândită soluția de business continuitz din punct de vedere procedural". Reprezentantul EMC a evidențiat faptul cp echipamentele din portofoliul EMC sunt integrate cu mașinile virtuale, toate fiind certificate cu partenerii.

Reprezentantul Dell, Mihai Guran, Country Manager - DELL România și Bulgaria, a subliniat importanța opțiunii de migrare fără a opri mașina aplicațiilor, o etapă pe care astăzi doar 44% dintre clienții care folosesc virtualizare o iau în considerare, estimând că până în 2010 circa 80% din clienți au nevoie de această automatizare.

Florin Raclariu, Market Development Manager Intel, consideră virtualizarea ca o „soluție IT pentru condiții economice dificile". Atunci când piața este în curs de schimbări rapide, este esențial să te orientezi pe creșterea ROI pe termen scurt, exact ceea ce oferă soluțiile de virtualizare.

Virtualizarea este pe-aici ca să rămână

La final, Felix Enescu, președintele CIO Council, a concluzionat: „Este clar că virtualizarea este pe-aici ca să rămână. Noi credem că totul se va virtualiza, inclusiv desktopurile, calculatorul personal va permite să lucrezi pe aceleași aplicații de la birou.

Avantajele sunt clare, însă aveți grijă la administrarea mașinilor virtuale, este foarte ușor să nu mai știți câte aveți, iar o altă problemă este faptul că mașinile virtuale pot provoca probleme legale", respectiv pe fiecare trebuie să ruleze licențe ale aplicațiilor utilizate. Compania este responsabilă pentru aceste licențe. Și atenție la licențiere, firmele ar trebui să planifice să fie în legalitate.

Să nu uităm că o mașină virtuală, dincolo de faptul că nu mai are aceeași tablă, are aceeași stivă de software, deci costurile asociate cu administrarea aplicațiilor sunt relativ aceleași, indiferent că sunt folosite virtual sau fizic.

„Crește nivelul de complexitate al structurii, practic, în momentul în care faceți o analiză mai aveți un nivel suplimentar, mașina virtuală pe care server este? Pot crește costurile legate de risk management, de problem management", a explicat Felix Enescu, continuând: „Este o realitate faptul că maturitatea soluțiilor de management al mașinilor virtuale este mai mică decât a mașinilor fizice. Avantajele sunt reale, dar trebuie să aveți un plan dinainte pentru implementare pentru a depăși unele neajunsuri".

Evenimentul a fost susținut de opt parteneri, dintre care trei parteneri principali: HP, Concept Electronics, Red Hat, precum și Microsoft România, EMC2, Fujitsu, Dell și Intel, care au prezentat soluțiile și serviciile pe care le propun companiilor pentru eficientizarea activității lor. ■

ÎMPRIETENEȘTE-TE CU TEHNOLOGIA

Expoziția și Conferința Internațională de
Tehnologia Informației și Comunicații

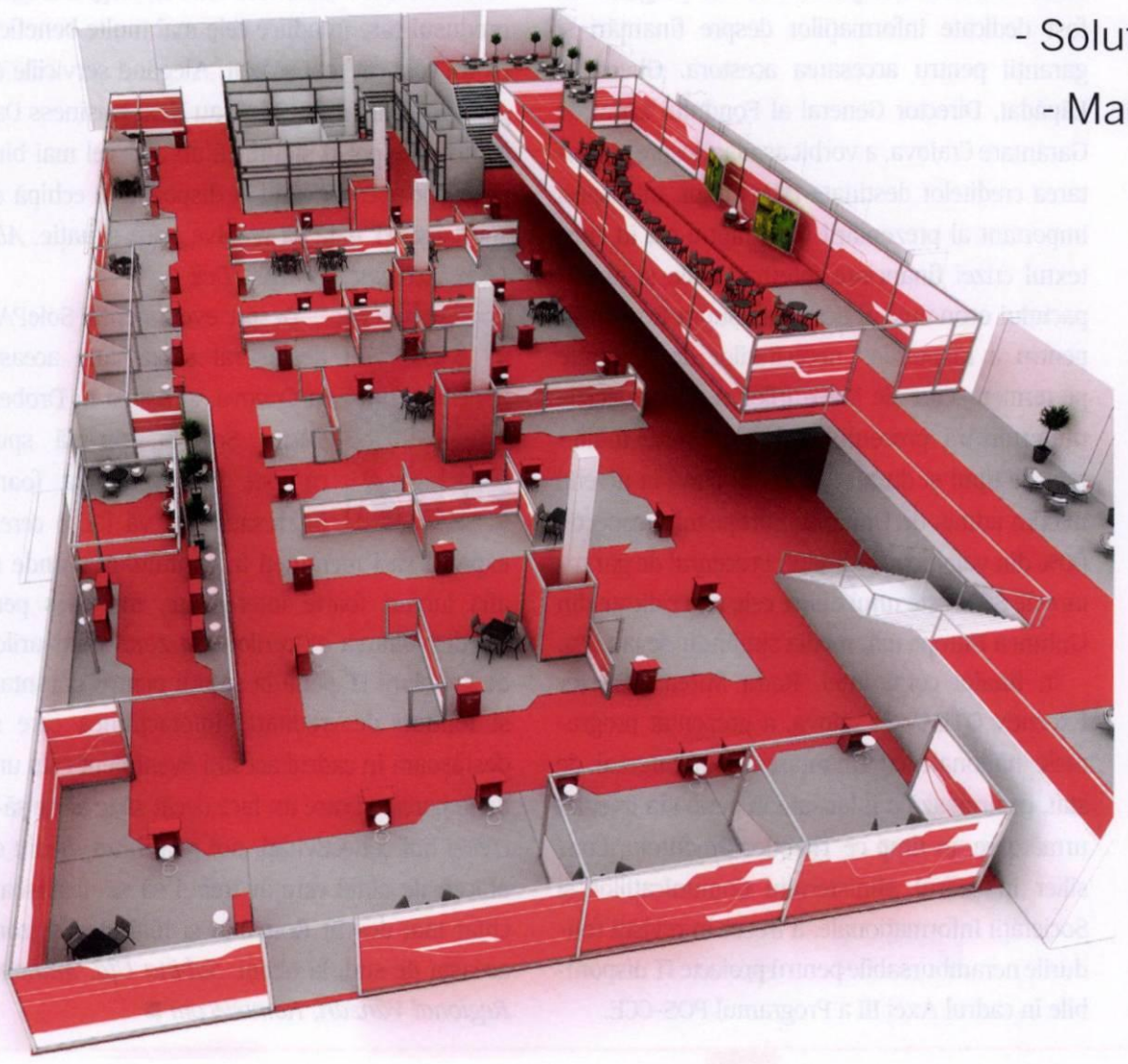
3 - 5 iunie 2009, ediția a XVIII-a

Eveniment exclusiv B2B, dedicat companiilor consumatoare de IT&C

Complexul Expozițional Romexpo
www.cerf.ro

Vino la CERF - BUSINESS COMMUNITY si vei vedea cum noile solutii IT&C reduc cheltuielile unei companii:

- Soluții informatice dezvoltate la cerere - SOA
- Soluții pentru administrație publică
- Soluții pentru mediul academic
- Managementul documentelor
- Soluții de securitate
- Fonduri structurale
- Cloud Computing
- Stocare date
- Virtualizare
- Mobilitate
- Green IT



Organizator:
EXPOTEK

Furnizor oficial de internet
rds rcs communications

CERF 2009

SolePAD în premieră la Drobeta

La doar două zile de la evenimentul de la Craiova, Agora Media a organizat pe 16 aprilie prima ediție SolePAD la Drobeta Turnu-Severin. Conferința s-a adresat companiilor din județele Mehedinți și Gorj și a avut loc în sala de conferințe Apollodor a Hotelului Continental din localitate.

La eveniment au participat Gheorghe Lăpădat, Director General FNGCIMM - Fondul Local de Garantare Craiova și Radu Mirea, Director Executiv OTIMMC Craiova. În deschiderea conferinței, cei doi invitați au dorit să sublinieze, în contextul perioadei dificile de punct de vedere economic pe care o traversăm, că cele două instituții pe care le reprezintă au fost create tocmai pentru a susține IMM-urile și dezvoltarea afacerilor pe care acestea le derulează, informațiile prezentate în cadrul SolePAD fiind de asemenea de un real ajutor pentru IMM-uri.

Agenda SolePAD Drobeta a îmbinat în mod util soluții IT&C de reducere a costurilor și eficientizare a afacerilor cu informații de ultimă oră privind finanțările de la bugetul de stat și fondurile europene nerambursabile pentru IMM-uri. Alin Luca, Account Manager în cadrul Dell, a prezentat la Drobeta oferta Dell pentru IMM-uri, constând în gama Vostro, laptop-uri și desktop-uri premium la prețuri reduse, noul Inspiron 15, portofoliul Dell Optiplex, noua gamă de notebook-uri Latitude care funcționează 19 ore, stațiile de lucru Dell Precision și noua gamă de servere PowerEdge 11G, caracterizate prin performanță și eficiență energetică ridicată. Toate aceste linii de produse sunt susținute de rețeaua de servicii dezvoltată de Dell la nivelul întregii țări.

Romtelecom este o companie în mișcare pe piața comunicațiilor din România, fiind în prezent singurul operator care garantează nivelul calității serviciilor de voce. Pentru segmentul IMM, Romtelecom a creat un set de pachete integrate de servicii, prezentate la SolePAD de Sabina Uță, Manager Regional Vânzări în cadrul Romtelecom: VoceNet Office - linie telefonică și acces Internet la un preț de 14 euro; Complete Office - două linii telefonice, Internet până la 8 Mbps și televiziune digitală Dolce Special Variaty; Basic Office - două linii telefonice, acces Internet de până la 8 Mbps, Dolce Special Variaty și până la șase abonamente Cosmote; Voce Internațional Nelimitat în 3/10 țări; ClickNet și IT Manager, un pachet IT&C ce include acces Internet și echipamente hardware și software. Ultimele trei prezentări din program au fost dedicate informațiilor despre finanțări și garanții pentru accesarea acestora. Gheorghe Lăpădat, Director General al Fondului Local de Garantare Craiova, a vorbit așadar despre garantarea creditelor destinate IMM-urilor, un aspect important al prezentării fiind faptul că, în contextul crizei financiare internaționale și al impactului economic al acesteia asupra României, pentru a răspunde necesităților de finanțare pe termen scurt ale IMM-urilor, s-a luat decizia uniformizării procentului de garantare indiferent de tipul și durata finanțării până la nivelul maxim admis de Uniunea Europeană, respectiv 80% din valoarea creditului. Procentul de garantare de 80% este unul dintre cele mai ridicate din Uniunea Europeană, media situându-se la 60%.

În finalul conferinței, Radu Mirea, Director Executiv OTIMMC Craiova, a prezentat programele naționale cu finanțare de la bugetul de stat, ce urmează a fi lansate în perioada imediat următoare, în timp ce Theodor Predușoiu, Consilier în cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale, a trecut în revistă fondurile nerambursabile pentru proiecte IT disponibile în cadrul Axei III a Programul POS-CCE.

Produsele și serviciile Dell reprezintă soluția optimă pentru cei care doresc să-și optimizeze costurile și în același timp să beneficieze de cea mai nouă tehnologie și de cele mai bune servicii. În vremuri dificile, când reducerea costurilor devine vitală, este bine să alegi inteligent produsul care îți aduce cele mai multe beneficii, cu un cost cât mai scăzut. Alegând serviciile de garanție Dell ProSupport sau Next Business Day companiile pot fi sigure că au ales cel mai bine și că vor avea oricând la dispoziție o echipă de specialiști IT gata să rezolve orice situație. *Alin Luca, Account Manager, Dell*

Despre evenimentul SolePAD desfășurat săptămâna aceasta la Craiova, și astăzi în Drobeta Turnu Severin, țin să spun că este un eveniment foarte interesant - și vă fac o cerere expresă să-l mențineți în continuare - unde se află lucruri foarte interesante, mai ales pentru dezvoltarea afacerilor din zona IMM-urilor, de la soluții IT până la soluții pentru garantare și fonduri de creditare; interacțiunea care se desfășoară în cadrul acestui eveniment este una de remarcat și care nu face decât să te ajute să-ți creezi noi conectivități, noi relații, un mediu de afaceri de altfel care ar trebui să se desfășoare chiar mai des în România și mai ales în zona aceasta de sud, la olteni. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom* ■

Partener Principal: ROMTELECOM business solutions
Parteneri: DELL, BSA Business Software Alliance, OTIMMC Craiova, FNGC IMM, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, BYBLOS
Parteneri Media: IT TRENDS, Agora NEWS, Obiectiv Mehedințean, Oglinda Gorjului, piața severineană, CALENDAR EVENIMENTE, Look Media, PR wave Directory, PRwave

Acces la informație pentru IMM-uri

Prima ediție SolePAD Drobeta este poate cel mai bun exemplu că nu doar mediul de afaceri din orașele mari își dorește să fie informat pentru a-și putea dezvolta afacerile; iar declarațiile de mai jos sunt cea mai bună dovadă că orice comunitate de afaceri trebuie tratată cu aceeași importanță.

A fost o conferință destul de interesantă, cu lucruri pe care le-am putut afla cu mai multă ușurință și ne-am bucura să fim cât mai des informați în ceea ce privește accesarea fondurilor nerambursabile. *Aneta Dimcea, Regal Sun*

Este interesant mai ales că se dezvoltă o practică de informare a populației; poate nu toată lumea cunoaște subiectul și este deosebit de interesant să aflăm amănunte, adrese, tipul de fonduri pe care le putem accesa. Mi se pare o inițiativă deosebit de bună pentru județul nostru, știut fiind faptul că nu a fost o deschidere atât de mare către dezvoltare în acest sens și către practica accesării fondurilor. Aș dori ca frecvența să fie mai deasă în ceea ce privește informarea tuturor celor care sunt interesați de propria dezvoltare și de dezvoltarea celorlalți. *Lăcrămioara Broscăreanu, Turist*

A fost interesant după părerea mea, o să intru cu siguranță pe site-urile care au prezentate pentru a mă informa mai mult, m-ar interesa pentru fiica mea programul START, în rest, ce vă pot spune, prezentarea a fost bună din punctul meu de vedere, materialul a fost interesant și cred că ar fi foarte bine dacă s-ar face mai des asemenea evenimente, pentru că sunt convins că sunt foarte mulți doritori să afle mult mai multe lucruri. *Dan Poenaru, Secom*

Este un eveniment interesant și foarte bine organizat. Vine foarte mult în sprijinul celor care au intenția să-și dezvolte afacerile, să pună în practică ideile pe care le au. E o treabă nemaipomenită care vine exact cu ce trebuie. Căutăm de mult așa ceva, eu reprezentând și un patronat din Gorj care nu a găsit până acum sprijin în nici o parte pentru o informație. Informațiile sunt baza plecării oricărei afaceri și momentan aici am găsit ce ne trebuia. Felicitări organizatorilor și celor care au prezentat. *Cristian Duvlea, Xedex, Tg. Jiu*

A fost foarte interesant, am aflat lucruri noi, pe mine m-au interesat în special fondurile și ne bucurăm de participare. Da, normal, și promovările pe care le face Romtelecomul și Dell-ul în special au fost interesent, deci a fost un eveniment plăcut. Mulțumim. *Maria Mândricea, Serena*

Vis-a-vis de materialul prezentat și de vizionarea făcută astăzi sper ca Guvernul României să înțeleagă că alocarea acestor fonduri pentru IMM-uri trebuie făcută de unități specializate, bănci sau agenții financiare, dar totuși trebuie avute în vedere dobânzile afarente acestor credite, fiindcă cel puțin pentru 2009 și cred că și pentru prima jumătate a lui 2010, este foarte important ca aceste dobânzi să fie diminuate, pentru a-i stimula pe cei interesați de achiziționarea de fonduri. *Marcel Cernică, RomIndustrial* ■

SolePAD
Roadshow de Tehnologie și Finanțări

Agora MEDIA

2009
CALENDAR

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

19 februarie 2009	PLOIEȘTI (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN (Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE (Maramureș și Satu-Mare)
15 mai	SUCEAVA (Suceava și Botoșani)
10 iunie	TIMIȘOARA (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	ARAD (Arad și Hunedoara)
7 iulie	PITEȘTI (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU (Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV (Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	BUZĂU (Buzău și Vrancea)

Parteneri media
IT TRENDS · Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: solepad@agora.ro
și online la adresa: www.solepad.ro/inregistrare
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

Criza și soluții ERM anticriză

de ***Monica Muscă***

„Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii" a fost tema abordată în cadrul ultimului eveniment din seria Agora Technology Conferences, în deschidere fiind abordată situația financiară la nivel mondial și modul cum influențează aceasta starea economică a României.

„Vom trăi o perioadă îndelungată de reașezare a economiei", este de părere Petru Rareș, președintele Institutului Bancar Român, afirmând „nu știm unde ne aflăm în criză și nu știm când această perioadă se va termina". În această perioadă, principalul obiectiv al firmelor va fi să-și conserve capitalul și lichiditățile. „Nereglementarea o perioadă îndelungată a marilor puteri financiare va conduce la o perioadă de reglementare strictă și îndelungată. Niciodată nu ne vom mai întoarce la asemenea profituri și asemenea ritmuri de creșteri", spune Petru Rareș. Nu numai soluțiile punctuale, ci „IT-ul în general are ca principal scop controlul costurilor în orice industrie", după cum a afirmat președintele Institutului Bancar Român (IBR).

Petru Rareș, Președinte Institutul Bancar Român

Avantajul Open Source în ERP

Pentru a răspunde problemei de eficientizare cu care se confruntă companiile, Remus Cazacu, director BIT Software, propune ca soluție de optimizare a resurselor întreprinderilor Socrate Open by Compiere, o soluție ERP de tip open source. „Miza sistemelor ERP este de a fi suficient de adaptabile pentru a face față în organizație", a subliniat Remus Cazacu, iar filosofia Open Source dă o independență față de furnizori prin transparență.

În plus, soluția propusă de BIT Software vine cu avantajul minimizării costurilor de integrare asigurând funcționalități atât ERP, cât și CRM. Acestea din urmă având de suferit prin faptul că de-a lungul timpului au apărut nenumărate probleme de integrare, nivelul de pătrundere al soluțiilor CRM pe piață fiind de doar 3%. Cu ajutorul dicționarului aplicației pe platforma Model-Driven Application este foarte simplu de adaptat fără programare, doar în baza acestui dicționar, oricând fiind posibile actualizări și modificări.

Socrate Open implică soluția Compiere cu toate funcționalitățile acesteia, localizare cu legislația adaptată fiecărei țări, gestiunea costurilor, contabilitate, mijloace fixe, salarizare, producție, CRM, CMS, Content Management etc., BIT software oferind suport local și regional.

Remus Cazacu a prezentat o serie de implementări de succes din diferite industrii, atât din România, unde soluția Socrate a scris sute de povești de succes, cât și povești de success Compiere la nivel internațional. Cei peste 150 de clienți și circa 3000 de utilizatori vin să confirme avantajele oferite de Socrate Open, rata de succes în implementare fiind de 90%, comparativ cu sistemele ERP clasice care ating o rată de succes de 60%. „Insuccesele se datorează îndeosebi comunicării defectuoase în proiecte", a explicat Remus Cazacu, fiind de părere că pentru a preîntâmpina orice tip de problemă specifică, reprezentantul BIT Software recomandă implementarea întâi a unor proiecte pilot alocând inițial doar 5-10% din buget, ulterior aceasta garantând succesul implementării.

Remus Cazacu, director BIT Software

Cât avem de investit în ERP?

„Pe criza asta, eu o să vă cer să investiți în ERP", a spus Radu Voicu, Senior Sales Leader la Romsys. El a prezentat pe scurt firma, dându-i apoi cuvântul lui Dumitru Țârâianu, Technology Consultant la EMC2, partener al Romsys pentru astfel de soluții. Acesta a vorbit despre avantajele Source One Email Management, o nouă soluție din portofoliul firmei. Reprezentantul EMC propune ca soluții de gestionare a creșterii:

Compania numărul 1 în România pe piața distribuției de medicamente lucrează cu Charisma

Începând cu luna decembrie 2008, timp de 2 luni, TotalSoft a implementat ERP-ul Charisma la Mediplus, întregind astfel suita de aplicații de business folosită de acest leader de piață. Mediplus face parte din A&D Pharma, companie olandeză de tip holding, care a încheiat anul 2008 cu o cifră de afaceri de 501.5 milioane de Euro, gestionându-şi activitatea cu o infrastructura software construită pe ***verticala de pharma dezvoltata de TotalSoft***. Această verticală include sisteme pentru managementul farmaciilor, pentru activitatea de distributie a produselor farmaceutice, ERP, SFA, WMS, BI etc.

Colaborarea dintre TotalSoft şi grupul farmaceutic a început încă din anul 2000, când Sensiblu, divizia de retail care numără în prezent 217 farmacii, a implementat cu suportul TotalSoft un software pentru activitatea de retail farmaceutic, care a fost apoi integrat cu modulele financiare ale ERP–ului Charisma Enterprise.

Având în vedere volumul şi tipul operațiunilor aflate într-o continua creştere, în luna noiembrie 2008, Mediplus a decis să implementeze Charisma Enterprise pentru a gestiona activitatea sa financiar-contabilă şi de controlling. Decizia de a alege TotalSoft drept furnizor de ERP a fost influențată şi de faptul că Mediplus folosea pentru gestionarea activității specifice de distribuție tot un produs TotalSoft. *„Charisma era continuarea firească care asigura integrarea şi consolidarea sistemului informatic de la Mediplus – dar şi a sistemului financiar la nivel de grup A&D Pharma"*, apreciază Bogdan Dumitrescu, IT&C Director A&D Pharma.

Un mare plus îl constituie sistemul de raportare bazat pe soluții de business intelligence şi care este parte a pachetului software Charisma.

„Implementând Charisma am putut, ca şi plus, să extindem gestionarea activității şi pe articole de calculație ceea ce ne permite să urmărim mult mai uşor natura şi tipul cheltuielilor. În plus, BI-ul din Charisma oferă flexibilitatea necesară creării de rapoarte ad-hoc precum şi analize asupra datelor de tip drill-down", precizează în continuare Bogdan Dumitrescu.

Criteriile care au stat la baza alegerii TotalSoft ca furnizor de ERP pentru Mediplus au fost destul de multe, însă, Bogdan Dumitrescu le rezumă zâmbind: *„Având în vedere complexitatea business-ului Mediplus, cine ar fi avut «acest curaj nebunesc» să implementeze un sistem financiar şi de controlling în numai 2 luni? Aveam încredere în TotalSoft şi în ceea ce promitea şi iată că nu ne-am înşelat. Pe de altă parte, dacă te uiți la raportul performanță – cost, Charisma este foarte bine poziționată şi cred că în această perioadă de criză economică este un produs care îşi merită banii cu prisosință".*

Din punct de vedere funcțional, sistemul a acoperit cam toate cerințele Mediplus, fiind necesare foarte puține dezvoltări. Componenta de BI

Bogdan Dumitrescu, IT&C Director A&D Pharma

este integrată în sistem şi are în spate un generator de rapoarte flexibil şi uşor de configurat, adaptabil nevoilor Mediplus. Performanța sistemului nu a fost deloc de neglijat, compania lucrând cu un volum foarte mare de date, de ordinul sutelor de megabytes.

Realizarea este cu atât mai mare cu cât timpul destinat proiectului a fost foarte scurt şi s-a suprapus cu auditul financiar şi perioada de închidere de an fiscal. Decizia implementării Charisma a venit pe sfârşit de an 2008, iar lucrurile au căpătat un trend rapid iar, din luna ianuarie 2009, s-a lucrat în paralel cu vechiul sistem pentru a putea verifica corectitudinea stocurilor, a balanței şi a raportărilor.

Conform spuselor lui Bogdan Dumitrescu, beneficiile unui software financiar sunt în primul rând calitative, deoarece ele țin de acuratețea datelor, de timpul alocat elaborării unei situații, de producerea cifrelor şi modul de raportare a situațiilor. Să poti analiza datele din mai multe puncte de vedere poate face diferența în piață. *„Astăzi avem disponibile, în timp util, rapoarte ce ne permit să eficientizăm activitatea printr-o analiză corectă a datelor şi implicit ne oferă o imagine mai bună a afacerii."*

„A&D Pharma este o companie listată la bursa din Londra, iar standardele acesteia sunt cele care ne dau măsura calității şi nu putem face rabat. Suntem auditați şi avem impuse nişte reguli clare. Charisma nu ne-a propus compromisuri pentru că oricum nu le-am fi acceptat", spune tranşant directorul IT&C A&D Pharma.

Între TotalSoft şi Mediplus există, de asemenea, un parteneriat pentru dezvoltarea de soluții e-Commerce care include servicii web şi procesarea de comenzi on-line.

delegarea managementului către utilizatori și forțarea creării de arhive personale.

În final, Filip Zgubea, Sales Manager ERM Business Unit la firma Crescendo, a dorit să știe câți dintre participanții din sală dețin un milion de dolari buget de investit în IT astăzi. Nimeni nu are pe loc această sumă, însă anul trecut situația ar fi fost cu totul alta. Așadar, este criză, iar soluțiile de optimizare a gestiuni întreprinderii devin soluții de limitare a efectelor crizei. Dezbaterile au scos la iveală și ce nu pot face soluțiile de tip ERP și CRM. De exemplu, ele nu pot să educe managementul companiilor, nu pot să convingă managerii să le folosească. Ele nu știu și nu pot să scoată companiile din „hibernare", cum a numit reprezentantul Crescendo letargia companiilor care renunță la tot ce și-au propus, nimeni nu mai face nimic, nimeni nu mai încearcă măcar să contracareze efectele crizei. Soluțiile propuse de Crescendo au în vedere monitorizarea riscurilor prin planul de business, a obiectivelor strategice, a planului de risc management care să fie conectat cu strategia de business, scenarii de risc multiple pentru un anumit obiectiv, alerte privind factorii de risc, monitorizarea obiectivelor strategice, asocierea performanțelor cu un obiectiv strategic.

Sistemele ERP pe care le propune Crescendo au incluse funcționalități aflate după zece ani de funcționare. „Deseori clienții renunță la ceea ce dețin pentru a căuta soluții miraculoase, dând la o parte ceea ce se află chiar sub ochii lor", a remarcat reprezentantul Crescendo, propunând utilizatorilor sistemele din portofoliu pentru analiză și indicatori decizionali. În acest context, Crescendo vine cu Best Practices pentru 6000 de companii multinaționale, cu acces la documentații pe verticale industriale, portal de colaborare internațională, eLearning etc.

ERP – ca soluție de ieșire din hibernare

Aplicațiile ERP, ca principală temă a evenimentului, au tocmai această menire, de a ajuta la exploatarea și gestiunea mai bună a resurselor unei întreprinderi. Traduse în termeni financiari, astfel de soluții, chiar dacă nu găsesc surse de venituri noi, măcar au un rol esențial la realizarea de economii și, în ultimă instanță, la salvarea de bani. Iar simpla economisire nu este suficientă pentru a traversa criza, aceasta trebuie corelată cu un management flexibil, o planificare cât mai bine ajustată la influențele momentului. Evenimentul Agora a reunit persoane de decizie și directori IT din companii medii și mari din România și/sau instituțiile financiar-bancare, telecom și utilități, precum și directorilor de IT din Administrația Publică Centrală. Conferința a prezentat soluții concrete pentru situația actuală fiind organizată în București în parteneriat cu Institutul Bancar Român.

Radu Voicu, Senior Sales Leader la Romsys

Dumitru Țârâianu, Technology Consultant la EMC2

Filip Zgubea, Sales Manager ERM Business Unit la firma Crescendo

Potențialul pieței ERP în România

Ca urmare a crizei economice, în 2009 piața ERP din România va crește la jumătate față de rata din 2008, potrivit unui studiu recent realizat de Pierre Audoin Consultants (PAC) sub titlul ERP România 2008. Potențialul pieței de soluții și servicii ERP din România este, fără îndoială, unul din cele mai mari din regiune. Însă, din păcate, chiar și în ultimii ani care au fost considerați de vârf pentru economia românească, adoptarea soluțiilor ERP a fost mult mai lentă decât se previziona. Astfel, infirmând previziunile de creștere de peste 25% anual, piața de ERP din România a crescut cu doar 18,9% în 2007 – 15,7% în software și 21,7% în servicii de implementare.

Așa cum deja se resimte, impactul crizei financiare la nivel modial, dar mai ales a recesiunii economice în majoritatea țărilor dezvoltate, are un impact puternic și în România. PAC a analizat impactul crizei în diverse sectoare verticale și răsfrângerea asupra investițiilor în IT și a previzionat o creștere de sub 8% pentru piața ERP din România în 2009. Piața de ERP din România este estimată la o valoare de 120 de milioane de euro ca total în partea de software și servicii, rămânând una dintre cele mai slab dezvoltate din regiune. În plus, Eugen Schwab-Chesaru, Managing Director PAC pentru Europa Centrală și de Est declară că "anul 2008, va marca un prim pas înapoi în accelerarea dezvoltării pieței de ERP, în special din cauza ultimului trimestru. Astfel, pentru 2008, PAC așteaptă o creștere a pieței ERP totale din România cu aproximativ 15%, însă doar 13-14% în licențe și mentenanță și puțin peste 17% în servicii de implementare".

Conform estimării, cele mai afectate de criză ar fi vânzările de licențe noi; pe de altă parte, marii vendori de soluții ERP vor fi "salvați" de taxele de mentenanță, precum și de o serie de proiecte publice care se speră că vor primi finanțare din partea noului guvern de la București. Revenirea la o rată de creștere anuală de peste 20% în servicii de integrare se așteaptă de-abia în 2012, pe fondul înmulțirii proiectelor publice, dar și în contextul unei atitudini mai optimiste în zona comercială, în special cea a companiilor medii și mari. Anul 2009 va fi unul al profiturilor în scădere pentru integratorii ERP, însă și unul al consolidărilor de echipe, având în vedere o fluctuație de personal mult inferioară anului 2007 și o calmare a inflației salariale. ■

Utilizarea Microsoft Dynamics NAV a dus la optimizarea activității de service și a îmbunătățit administrarea bazei de clienți a companiei Hilti România

Hilti România este reprezentanța locală a Hilti, unul dintre producătorii de top de unelte și accesorii profesionale pentru construcții. Compania, cu sediul central în Principatul Lichtenstein, operează în peste 120 de țări, fiind prezentă pe piața locală din 2005. Hilti România activează doar la nivel B2B, desfășurând o activitate complexă și având peste 18.000 de articole de inventar, circa 6.500 de clienți activi, peste 2.300 de facturi de vânzare lunar și mai mult de 400 de comenzi de service rezolvate lunar.

Intrarea Hilti pe piața din România a fost realizată prin preluarea importatorului local, ceea ce a însemnat și preluarea sistemului IT bazat pe o simplă aplicație de gestiune financiar-contabilă. Aceasta nu mai corespundea cerințelor locale, iar politica de grup referitoare la sistemele ERP prevedea implementarea Microsoft Dynamics NAV în filiale. Un pas ulterior foarte important l-a constituit alegerea partenerului de implementare. Astfel, în urma unei analize la nivel de experiență și competențe în implementări Microsoft Dynamics NAV similare, a fost aleasă compania AGER Solutions.

„[...] s-a evaluat capabilitatea candidaților referitoare la managementul proiectelor. AGER Solutions s-a dovedit a fi o alegere bună atunci și acum", mai afirmă Dan Săcuiu, IT Manager – Hilti România

Sistemul propus de AGER Solutions s-a bazat pe Microsoft Dynamics NAV în care au fost importate și localizate o serie de funcționalități dezvoltate pentru filiala Hilti din Grecia, cum ar fi: modulul de service, gestiunea stocurilor, configurarea bazei de date și rapoartele specifice. Lucrând exclusiv cu clienți persoane juridice, Hilti România are un program complex de gestiune a acestora, astfel că cele mai importante dezvoltări Microsoft Dynamics NAV realizate pentru Hilti România privesc Departamentele de Vânzări, Service și Marketing.

Departamentul Vânzări: Cu ajutorul Microsoft Dynamics NAV a fost implementat un sistem de discount structurat unitar care ușurează gestionarea clienților în mod integrat, indiferent de canalul de vânzare. Aceștia sunt catalogați conform unui cod intern (un cod standard Hilti similar celui CAEN) care ține cont de câțiva parametri, precum: complexitatea afacerii clientului, specificul acesteia, numărul de angajați etc. Pe acesta se bazează echipa de 35 de agenți de vânzări precum și magazinele proprii. Complexitatea gamei de produse, catalogate în 9 grupe principale, fiecare cu mai multe subgrupe, totalizând peste 6.000 de produse, face ca acest proces să fie imposibil de realizat și gestionat manual.

„Datorită programului de discount structurat, a crescut transparența în relația cu clienții și au crescut atât numărul de clienți fideli, cât și alte valori ale indicatorilor de loializare a acestora", Dan Săcuiu – IT Manager Hilti România

Departamentul Service: Pentru activitatea de service a fost realizată o adaptare a sistemului care a determinat creșterea productivității. Strategia de vânzări a Hilti prevede încheierea unor contracte cu clienții privind acordarea unei garanții totale, complementare garanției standard, prin care orice operațiune de service este acoperită de Hilti. Pentru aceasta, a fost simplificat procesul de comandă a pieselor de schimb necesare reparațiilor, prin introducerea directă în aplicație și generarea automată a comenzilor de aprovizionare. Complementar, se poate realiza urmărirea oricărui echipament la nivel de număr serial și tip de intervenție. Astfel,

Dan Săcuiu, IT Manager Hilti România

dacă reparația depășește un anumit procent din costul de achiziție al produsului, se face automat o ofertă clientului pentru cumpărarea unui echipament nou la un preț cu un discount avantajos.

Departamentul de Marketing: Cea mai importantă dezvoltare privește facilitatea introdusă pentru gestionarea campaniilor promoționale periodice. În cadrul acestora, se vând pachete de produse la prețuri cu discount, iar întreaga logistică pentru planificarea și urmărirea lor se realizează cu ajutorul funcționalităților modulului de asamblare din Microsoft Dynamics NAV. Astfel, chiar dacă vânzarea se face la nivel de pachet, evidența se ține la nivel de produs, la fel făcându-se și scăderea stocurilor, ceea ce facilitează raportările către sediul central al companiei.

„Utilizarea funcției de asamblare permite fluidizarea fluxurilor de lucru interne și externe în perioadele de pregătire și derulare a promoțiilor (perioade foarte alerte), de la relațiile cu clienții, la activitatea de service și până la actualizarea stocurilor. Fără această funcționalitate volumul de muncă era foarte mare pentru realizarea și gestionarea pachetelor. Rezultatul se reflectă în timpul mult mai scurt de lansare a unei campanii promoționale de către departamentul de marketing", Dan Săcuiu, IT Manager – Hilti România.

Despre AGER SOLUTIONS

AGER Solutions este Microsoft Gold Certified Partner, ocupând o poziție de top ca implementator Microsoft Dynamics NAV în România. Compania a realizat numeroase proiecte Microsoft Dynamics NAV pentru importante companii autohtone și internaționale, având circa 50 clienți, printre care: Den Braven, WILO, Agrovet, Antalis, NHR Agropartners, EGL, Einhell, Dalkia, Europa FM, Radio 21, Nexans, TVR, Viarom, Oerlikon, Comfert, KD, Krka, Olympic Casino, RH Printing, Studio Moderna, Tricomserv, WIEE , WIROM.

Mai multe detalii despre companie și produsele sale:
www.ager-solutions.ro
Telefon: 021 233 8096, 021 233 8097;
e-mail: office@ager-solutions.ro

Campanie buy-back la Panasonic

Panasonic România sprijină de la începutul acestui an o campanie de buy-back care vizează colectarea aparatelor TV vechi și a monitoarelor de calculator. Pentru fiecare televizor sau monitor de calculator vechi adus la unul din magazinele partenere, Panasonic și partenerii săi susțin 15% din prețul de achiziționare a unuia nou.

Panasonic a demarat această inițiativă încă de la începutul anului 2009 și va continua să susțină toate acțiunile de acest gen, în prezent având în desfășurare campanii de buy-back în rețelele de retail Altex, Carrefour, Domo, Flamingo, Marelvi, Auchan, precum și în magazinele uni-brand Panasonic din București, Oradea și Bacău.

Acțiunea este menită să ajute companiile de colectare a deșeurilor electronice din România și face parte, totodată, din strategia Panasonic la nivel global de susținere a tuturor acțiunilor menite să reducă poluarea mediului. În viziunea Panasonic, produsele ecologice nu înseamnă numai utilizarea materialelor corespunzătoare (de exemplu difuzoare din fibre de bambus) sau integrarea reciclabilității în designul produsului, ci și asigurarea faptului că produsele utilizează eficient energia. În acest sens, Panasonic tinde să mărească numărul de produse cu o înaltă performanță

de eficiență energetică, retrăgând în același timp de pe piață produsele cu eficiență energetică redusă. Concomitent, până în 2011, Panasonic va încerca să elimine 300.000 de tone de CO2 emise de cele 294 de fabrici ale sale de pe întreg globul. ■

Autodesk susține orașele verzi

Autodesk a anunțat susținerea regională a programului Spații Publice, derulat de către Environmental Partnership for Sustainable Development, un consorțiu format din șase fundații cu sedii în Bulgaria, Cehia, Ungaria, Polonia, România și Slovacia, dedicate susținerii și îmbunătățirii mediului, comunităților locale și societății. Prin susținerea sa financiară, Autodesk va aduce tema sustenabilității mai aproape de public și va ajuta la modificarea structurilor urbane.

Parteneriatul pentru programul Spații Publice încurajează și susține comunitățile în efortul acestora de a transforma spațiile publice în centre vii ale vieții comunității, în timp ce respectă principiile sustenabilității și protecției mediului. Obiectivul acestuia este ca transportul, parcurile, piețele, magazinele, cursurile de apă și străzile să deservească rezidenții și, în același timp, să promoveze ideea de colaborare între aceștia, reînnoirea mediului urban și dezvoltarea progresivă.

Specialiștii din cadrul departamentului R&D al Universității Manchester au descoperit că o creștere de doar 10% a spațiilor verzi în centrele urbane coboară temperatura medie în zonă cu până la 4°C.

Membrii comunității, împreună cu alți participanți, identifică locurile din cadrul comunităților, iar apoi dezvoltă și implementează un proiect prin care vizează transformarea spațiului respectiv într-un centru benefic pentru mediu și viața locuitorilor din zonă. Programul Spații Publice este prezent în acest moment în Cehia, Slovacia, Ungaria și România, alte activități fiind dezvoltate în Polonia și Bulgaria. Datorită sprijinului financiar oferit de Autodesk, cunoștințele acumulate sunt distribuite și în alte state, precum Croația sau Serbia.

În România s-au desfășurat deja câteva acțiuni sub egida acestui program. Un exemplu în acest sens este reabilitarea unui spațiu viran amplasat între o școală din Oradea și unul dintre principalele bulevarde ale orașului. Terenul, aparținând școlii, se degradase complet în ultimii ani datorită lipsei acțiunilor de întreținere și amenajare. La inițiativa unor profesori ai școlii „Nicolae Bălcescu" s-a demarat un proiect de transformare a acestui teren într-un spațiu verde dedicat studiului, socializării și organizării de evenimente școlare. În proiect au fost implicați 35 de profesori, 682 de elevi, 14 părinți și 12 specialiști. ■

Pagină realizată împreună cu GREEN REPORT www.green-report.ro

Soluția GIS, un instrument de lucru și decizie în managementul electoral

IT TRENDS: *Care sunt principalele beneficii ale folosirii soluției GIS față de una clasică?*

Nicolae Paraschiv: În materia managementului electoral nu s-a scris aproape nimic sau foarte puțin. Ordonanțele de Guvern, Hotărârile de Guvern, asigură strict cadrul legislativ fără a constitui și o procedură de lucru. Autoritățile publice locale nu au compartimente definite și personal specializat desemnat care să aibe ca activitate curentă organizarea și desfășurarea alegerilor. Tocmai de aceea s-a simțit nevoia conturării unei forme de management pentru organizarea și desfășurarea alegerilor pe care îl definim a fi management electoral. Echipa actuală din Primaria Municipiului Brașov organizează alegeri de natura celor locale ori parlamentare de aproape 8 ani de zile.

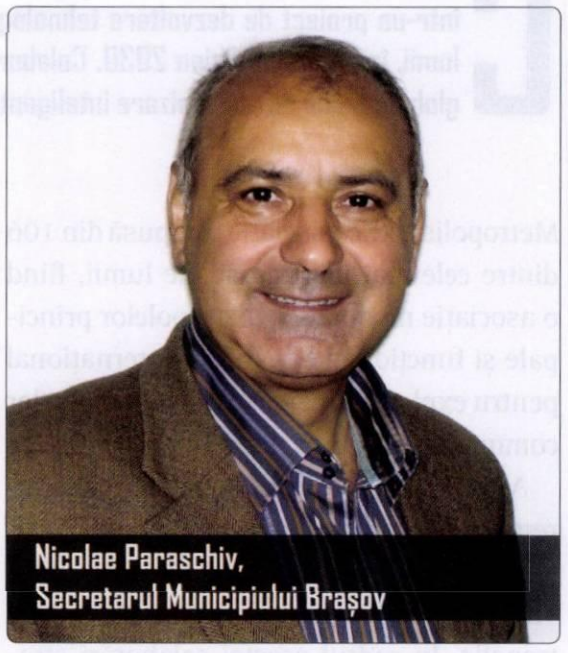
Impactul folosirii soluției GIS față de cele clasice a fost unul puternic în tot ceeea ce poate însemna eficiența întregii activități de organizare și desfășurare a alegerilor cu beneficii în planul managementului resurselor materiale și umane angrenate. Prin aplicarea soluției GIS în managementul electoral, întreg sistemul a devenit mai suplu, a fost mai bine axat pe lege, a căpătat valențe de eficiență și a fost mai bine înțeles, interpretat și aplicat.

IT TRENDS: *Cum apreciați abordarea modernă de la ultimele alegeri ca strategie viitoare, mai ales că în acest an vor fi măcar două astfel de evenimente?*

Nicolae Paraschiv: Abordarea modernă a managementului electoral prin folosirea soluției GIS a apărut ca o necesitate obiectivă fără de care orice alte sisteme și strategii arhaice ar fi rămas fără rezultat sau ar fi fost mai puțin eficiente în implementarea sistemului electoral. Nu trebuie sa ocolim însă faptul că inițiativa folosirii soluției GIS în managementul electoral a aparținut Primăriei Municipiului Brașov și s-a datorat tocmai stadiului în care solutia GIS este implementată aici. Așa numita „Hartă electorală" a apărut ca o necesitate, a fost redactată ca o soluție și a fost utilizată ca un rezultat benefic al activității unui colectiv special constituit, împreună cu Serviciului Informatic din Primăria Municipiului Brașov cu sprijinul și asistența de specialitate, bine primite, din partea firmei Intergraph București. Vârful performanței manageriale s-a dovedit a fi cel din cadrul alegerilor parlamentare din noiembrie 2008 când, urmare a necesității reflectării exacte și fidele pe Harta electorală a colegiilor uninominale pentru Camera Deputaților și Senatului, folosirea datelor geospațiale a fost de neocolit.

IT TRENDS: *Care au fost principalele griji pe care le-ați avut?*

Nicolae Paraschiv: Principalele aspecte pe care a trebuit să le luam în seamă au fost: conturarea exactă, din punct de vedere teritorial, a colegiilor conform delimitărilor stradale cuprinse în hotărârea de guvern; reflectarea exactă a locațiilor unde s-au organizat secțiile de votare, precum și locurile unde au fost amplasate panourile de afișaj electoral; implementarea datelor de interes privind sursele materiale și umane angrenate în procesul electoral; prelucrarea datelor privind numărul de locuitori, de alegători, de candidați ori de personal angrenat în organizarea și desfășurarea alegerilor; conturarea pe harta electorală a traselor de trimitere și de recuperare a resurselor materiale și umane cu atribuțiuni în organizarea și desfășurarea alegerilor; identificarea spațială a numerelor poștale arondate pe fiecare secție de votare și redactarea în final a unei hărți electorale cu sprijinul firmei Intergraph, care să reflecte toate aspectele și să o transforme într-un veritabil instrument de lucru.


Nicolae Paraschiv,
Secretarul Municipiului Brașov

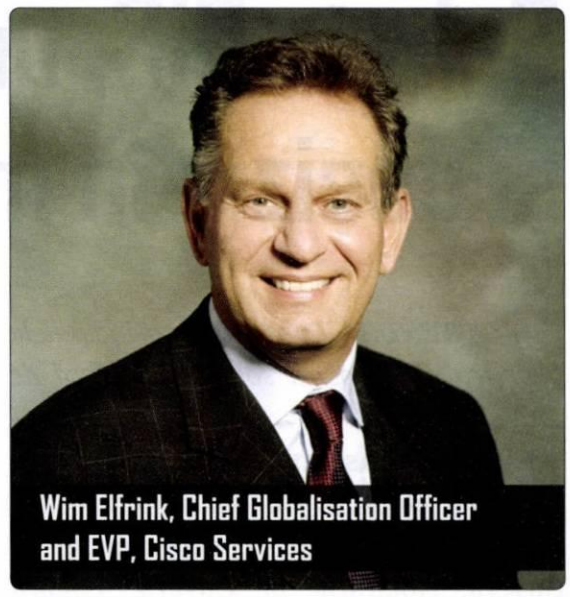
Pregătirea tehnică a necesitat timp și gândire, pentru că pășeam pe un teren nou. Ideea plecase de la un nespecialist în informatică și era nevoie de o intensă colaborare pentru ca ea să fie pusă în practică. Acum ne dăm seama că s-a realizat ceea ce de fapt s-a gândit și s-a urmărit. Impactul a fost major atât pentru ceilalți parteneri angrenați în activități electorale cât și față de noi înșine, realizatorii, care am reușit să facem ceva prin forțe proprii folosind logistica, soluțiile și sistemele informatice pe care le aveam la îndemâna. Utilizarea acestui instrument a avut un impact deosebit și asupra cetățenilor, prin publicarea hărții electorale pe site-ul instituției și în mass-media, și a condus chiar și la modificari legislative. Ca urmare a aplicării suprapunerii datelor geospațiale pe realitatea din teren am găsit o gravă neconcordanță privind arondarea arterelor și numerelor poștale și la delimitarea secțiilor de votare cuprinse în HG 802/2008 pentru aprobarea primei delimitări a colegiilor uninominale pentru Alegerea Camerei Deputaților și a Senatului. Astfel, HG 802/2008 a fost modificată și ca urmare a demersurilor făcute de Primăria Brașov. ■

Pagină realizată împreună cu INTERGRAPH
www.ingr.ro

Orașe inteligente

de ***Cristian Lăcraru***

Cisco a anunțat un acord bilateral cu Metropolis, în baza căruia ambii urmează a se implica într-un proiect de dezvoltare tehnologică sustenabilă a celor mai importante orașe ale lumii, în inițiativa Vision 2030. Colaborarea stabilește componentele cheie ale inițiativei globale Cisco de „urbanizare inteligentă" în concordanță cu Metropolis Vision 2030.



Wim Elfrink, Chief Globalisation Officer and EVP, Cisco Services

Metropolis este o asociație compusă din 106 dintre cele mai mari orașe ale lumii, fiind o asociație mondială a metropolelor principale și funcționând ca forum internațional pentru explorarea aspectelor și problemelor comune tuturor orașelor mari.

Anunțul a fost făcut în cadrul unei ceremonii condusă de Wim Elfrink, Chief Globalisation Officer and EVP, Cisco Services și Jean-Paul Huchon, President, Metropolis. În cadrul acestei colaborări strategice, Cisco va colabora cu Metropolis pe o perioadă inițială de doi ani, pentru dezvoltarea de practici noi și îmbunătățirea modelelor existente privind dezvoltarea și sustenabilitatea urbană. Wim Elfrink, Chief Globalisation Officer and EVP, Cisco Services: „Ca asociație principală a orașelor mari din întreaga lume, Metropolis a fost un deschizător de drumuri în înțelegerea de către municipalități a modului de pregătire pentru obținerea unei competitivități pe termen lung. În prezent, Metropolis este lider în înțelegerea modului cum tehnologiile pot servi drept instrumentul cel mai puternic al secolului XX pentru o dezvoltare mai inteligentă și mai sustenabilă... Mai ales în aceste timpuri de schimbări globale majore, utilizarea strategică a tehnologiilor este esențială pentru a ajuta orașele să folosească optim resursele în vederea unei dezvoltări pe termen lung și a sporirii calității vieții, inclusiv în domenii precum sănătatea, învățământul, siguranța și securitatea, conservarea energiei, transportul și proprietățile imobiliare. Suntem onorați să conlucrăm cu Metropolis pentru a transforma actualele orașe în orașe ale viitorului. Credem că această colaborare este esențială pentru orașe și constituie o zonă importantă de dezvoltare pentru Cisco."

Cisco participă la acest acord făcând parte din recenta sa inițiativă globală „Urbanizarea inteligentă", inițiativă ce are drept scop să ajute orașele mari din întreaga lume să beneficieze de avantajele oferite de rețea ca utilitate de viitor pentru integrarea administrării orașelor și să contribuie la îmbunătățirea calității vieții cetățenilor și la asigurarea unei dezvoltări economice sustenabile.

Utilizarea strategică a tehnologiilor este esențială pentru a ajuta orașele să folosească optim resursele.

În perioada următoare Metropolis va fi consiliat în privința modului de dezvoltare a unui model operațional colaborativ între orașele membre ale Metropolis și crearea Urban Leadership Academy pentru demonstrarea modalităților prin care orașele viitorului vor putea utiliza eficient tehnologiile pentru a promova un transport public nepoluant, a reduce poluarea printr-o dezvoltare urbană inteligentă, a oferi acces extins la servicii centrate pe cetățean și a susține o dezvoltare economică sustenabilă.

Cisco și Metropolis vor colabora în dezvoltarea mai multor domenii cheie, urmând a dezvolta o viziune pe termen lung pentru crearea de orașe sustenabile prin utilizarea de tehnologii de comunicații, înțelegerea și dezvoltarea pentru inovații urbane, urmând a explora posibilitatea creării de centre pentru inovații regionale. Centrele pentru inovații regionale vor întreprinde acțiuni de implementare în diverse aspecte ale politicilor, asociind cu Cisco orașele selectate în vederea dezvoltării de platforme și instrumente noi pentru administrarea serviciilor urbane. În cadrul cooperării nou create, Cisco va asigura consiliere strategică pentru program și suport pentru dezvoltarea unei abordări în parteneriat a inovațiilor urbanistice pentru Metropolis și asociații săi de afaceri, cu concentrare specifică asupra parteneriatelor tehnologice și de afaceri. Urmează deci a fi creată o platformă digitală pentru colaborare pentru membrii asociației Metropolis. Cisco va utiliza soluțiile sale pentru colaborare, cum ar fi Cisco WebEx și Cisco TelePresence, pentru a facilita crearea unui model funcțional colaborativ între Metropolis și orașele sale membre.

Inițiativa celor două mari companii este foarte importantă și reprezintă unul din pașii principali către o rețea inteligentă într-un oraș inteligent. Sigur că este nevoie de mult mai multe astfel de acorduri pentru a putea spera într-un oraș al viitorului bazat pe tehnologie și comunicare, dar direcția este evidentă și în același timp deloc ușor de urmărit. Urmează a vedea companii mari ce pornesc proiecte unitare sau în asociere, pentru a avea o influență asupra dezvoltării clădirilor și serviciilor din orașele inteligente. Complicat, deloc rapid, dar foarte important. ■

Cisco și Metropolis urmăresc să dezvolte împreună un cadru de programe de instruire care să demonstreze modul cum orașele pot eficientiza utilizarea tehnologiilor pentru impulsionarea sustenabilității. De asemenea, modulele de instruire vor ajuta municipalitățile, planificatorii urbani și specialiștii să înțeleagă mai bine rolul potențial și impactul tehnologiilor de rețea în funcționarea structurilor urbane.

Virtualizarea este doar o bătălie în războiul pentru eficiență

InfraStruXure®
DATA CENTERS ON DEMAND

Principiile arhitecturii InfraStruXure®

High Density-Ready...

1 Rack-uri High Density-Ready
2 Bare de alimentare monitorizabile la nivel de rack
3 Monitorizarea temperaturii la nivel de rack
4 Software centralizat de monitorizare (neafișat)
5 Software de management predictiv al capacității (neafișat)
6 Tehnologie de răcire InRow® cu eficiență mărită
7 Sisteme UPS flexibile, cu putere scalabilă

Virtualizarea este tot mai prezentă.

Nu este de mirare – economiseşte spaţiu şi energie şi vă permite să maximizaţi utilizarea resurselor IT. Dar, utilizarea mai eficientă a spațiului poate fi însoțită de costuri suplimentare. Serverele virtualizate, chiar şi dacă funcționează la 50% din capacitate, necesită o atenție specială acordată sistemului de răcire, indiferent de dimensiunile fizice ale serverelor şi de amplasarea acestora.

1. Căldura disipată Consolidarea serverelor creează densități mai mari şi temperaturi crescute în rack, cu risc de oprire şi deteriorare.

2. Lipsa de eficiență Răcirea încăperii nu are efect asupra temperaturii ridicate din interiorul rackurilor. Iar răcirea suplimentară a încăperii este scumpă şi ineficientă.

3. Evenimente legate de alimentarea electrică Încărcarea echipamentelor virtualizate este în continuă schimbare, lucru ce face dificil de prognozat consumul de energie electrică şi capacitatea de răcire disponibilă. Apare riscul deteriorării circuitelor electrice.

Calea corectă spre virtualizare.

Cu ajutorul arhitecturii HD-Ready InfraStruXure, puteți să utilizați o densitate mare energetică dacă asigurați răcirea la nivel de rând de rack-uri în care aveți servere virtualizate, controlul energiei la nivel de rack şi gestionarea sistemului cu ajutorul aplicațiilor software şi de simulare avansate. Chiar dacă virtualizarea economiseşte energie, eficiența reală depinde şi de randamentul alimentării electrice şi de eficiența sistemului de răcire. Dimensionarea corectă a uneia, neînsoțită de dimensionarea corectă a celorlalte (vezi Figura 1) nu rezolvă problema eficienței. Dimensionarea corectă depinde de arhitectura eficientă, modulară InfraStruXure şi de neutralizarea căldurii la sursă. Echipamentul va fi mai sigur şi mai eficient dacă funcționează cât mai aproape de 100% din capacitate.

Nu vă mai chinuiți, virtualizați.

Cu ajutorul HD-Ready InfraStruXure, oricine poate să realizeze virtualizarea... oricând, oriunde. Instalați şi sunteți gata de lucru.

De ce companiile de vârf preferă InfraStruXure în locul centrelor de date tradiționale?
Aflați accesând www.xcompatible.com

Puteți să implementați chiar acum rack-urile de mare densitate...

Implementați InfraStruXure ca fundament al centrului de date sau al camerei serverelor, sau adăugați InfraStruXure într-un centru de date existent.

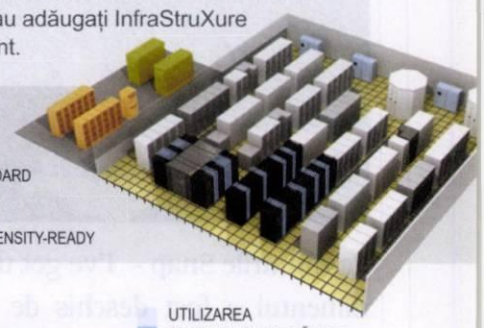


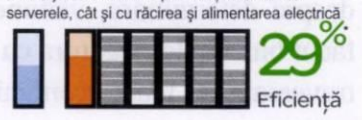
Figura 1

Eficiență şi virtualizare

Serverele dvs. sunt eficiente, dar distribuția electrică şi răcirea?

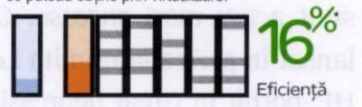
Înainte de virtualizare
- ☐ Utilizarea corectă a serverelor
- ☐ Sistem de alimentare electrică dimensionat corect
- ☐ Sistem de răcire corect dimensionat

Avantaje semnificative pot fi obținute atât cu serverele, cât şi cu răcirea şi alimentarea electrică



După virtualizarea serverelor
- ☑ Utilizarea corectă a serverelor
- ☐ Sistem de alimentare electrică dimensionat corect
- ☐ Sistem de răcire corect dimensionat

Sistemele de alimentare cu energie şi de răcire supradimensionate anulează avantajele care se puteau obține prin virtualizare.



Virtualizarea serverelor completată cu reconfigurarea sistemelor de alimentare cu energie şi de răcire

Sistemele de alimentare cu energie şi sistemele de răcire corect dimensionate înclină balanța în favoarea dvs.
- ☑ Utilizarea corectă a serverelor
- ☑ Sistem de alimentare electrică dimensionat corect
- ☑ Sistem de răcire corect dimensionat

Echipamentele apațînând următoarelor brand-uri au fost testate şi funcționează cel mai bine cu soluțiile InfraStruXure. Pentru informații suplimentare, accesați www.xcompatible.com

Tested and Approved for InfraStruXure®

t.a.c by Schneider Electric · PELCO by Schneider Electric · SQUARE D by Schneider Electric · CISCO PARTNER Technology Developer · Microsoft · DELL · IBM ALLIANCE PARTNER · EMC² SELECT

Descărcați documentația APC „Virtualization: Optimized Power and Cooling to Maximize Benefits" şi aveți şansa să CÂŞTIGAȚI un iPod touch**!

Accesați http://promo.apc.com şi tastați codul 71431t

Sunați la 021 2030631 • Fax 021 2030676

APC by Schneider Electric

©2009 American Power Conversion Corporation. Toate mărcile comerciale sunt deținute de Schneider Electric Industries S.A.S., American Power Conversion Corporation sau companiile afiliate acestora. Toate celelalte mărci comerciale aparțin proprietarilor respectivi. 998-0899alt_RO *Toate detaliile sunt disponibile online. **Apple nu participă şi nici nu este sponsor al acestei campanii promoționale. APC, Blv. Ficusului nr. 40, sector 1, 013975 – Bucureşti, Romania

Intel Solutions Summit la Praga

de ***Cristian Lăcraru***

Intel a organizat în luna Aprilie (22-24 Aprilie,) al unsprezecelea eveniment al său de canal. În acest an, pentru a doua oară a fost ales orașul Praga, fiind invitați parteneri din zona EMEA, într-un astfel de eveniment oferindu-se oportunitatea de a interacționa direct cu specialiștii Intel și cu partenerii majori ai acestora, având la dispoziție întâlniri directe, prezentări dedicate și spații de expunere produse. Intel Summit Solution (ISS) este cel mai mare eveniment Intel cu partenerii, făcând parte din Intel Channel Partner Program, lansat in 1995, în EMEA existând în acest moment peste 500 de Intel Premier Members.

Pe ritmurile Snap - I've got the power, evenimentul a fost deschis de către Gregory Pearson, Vice President, Sales and Marketing Group General Manager, World Wide Sales Operations Group. Acesta a vorbit despre determinare, viziune și abilități. A făcut bineînțeles legătura cu vremurile grele traversate de toate economiile lumii, dând însă în același timp exemple de companii care au pornit în vremuri de criză și care sunt acum mari succese: General Electric, lansat în perioada numită Long depression, HP, pornit în Great depression și Google în Black October. S-a făcut apel la mobilizare și la încredere, la forță și determinare. Gregory a denumit specific și sectoarele unde în lume se vor face cele mai mari investiții și care vor reprezenta motoare pentru etapele viitoare: producție, construcții, transporturi, energie, broadband, guvern și educație.

Steven Dellman, VP Sales and Marketing Group and GM Worlwide Intel a continuat prezentarea lui Gregory Pearson, punctând celor prezenți faptul că în 2008 Canalul a vândut mai bine decât vânzările directe în nu mai puțin de trei piețe: 45nm, QuadCore și Core i7, în ultimul caz diferența fiind aproape dublă.

Intel Channel Partner Program are în acest moment 250 de distribuitori cu 25.000 de membri, 1100 de depozite cu răspândire în 165 de țări și peste 500 de Intel Premium Members în zona EMEA. În România Intel are opt parteneri cu disctincția Premium: Maguay, CES, Flamingo, ProSys, Ktech, Romsoft, ETA2U și Brinel.
***Working togehter* a fost un slogan pe parcursul celor trei zile în care s-a desfășurat ISS Praga, pe lângă Intel luând parte alți 43 de parteneri, atât în organizare, financiar și expozițional. Sponsorii cu grad Platinum de anul acesta au fost Symantec, Olidata și Microsoft. În sectorul expozional anul acesta au fost organizate 55 de standuri reprezentând 44 de vendori.**

Vedeta ISS Praga a fost bineînțeles cel mai nou procesor pentru servere, Intel Xeon 5500, lansat la finalul lunii Martie, cu avantajele sale de reducere spațiu ocupat în data center prin înlocuirea modelelor vechi, reducerea drastică a consumurilor și maximizarea performanțelor. Pe lângă Xeon 5500, în cadrul conferințelor și întâlnirilor restrânse s-a discutat mult despre notebook-uri, SSD-uri și Small Form Factor. Acest ultim aspect a fost mult combătut, în măsura în care piața de desktopuri mai are încă o creștere dar foarte-foarte mică, iar mini sistemele par a veni în locul acestora. La ISS au fost lansate și două plăci de bază Small Form Factor, una cu procesor integrat iar una cu open socket. Modelul D945GSEST are 20mm înălțime, fără ventilatoare, cu Wireless integrat, SSD suport. Consumul este mai mic de 20W. În cazul în care optezi pentru o unitate optică, o sursă de 60W este îndeajuns pentru a susține și sistemul și monitorul. Modelul open socket este DG41MJ cu suport Pentium, Core2Duo și Core2Quad, fiind dedicat segmentului mainstream în digital home, office, budget, work and entertainment. Succesul celor două noi modele urmează a fi dat de dimensiunile foarte reduse și prețul scăzut. Modelele Small Form Factor pot fi montate direct pe spatele monitorului, reducând foarte mult spațiul ocupat pe sau sub birou.

Fiind un eveniment de canal, Intel vorbit la Praga despre sistemul Intel Flex+, lansat de ceva vreme și cu rezultate foarte bune până acum, dovada fiind că o parte din companii au acoperit costurile de deplasare penrtu ISS din punctele acumulate. ■

Anul acesta la ISS Praga au fost prezente două companii, Maguay și ETA2U. Maguay a primit în cadrul ISS Praga premiul pentru cea mai mare creștere a vânzărilor de servere în 2008, din zona CEE. „Sistemele de tip server reprezintă focalizarea principala a activității Maguay. Serverul este o componentă vitală a structurii IT dintr-o companie. Serverele Maguay pe platformă Intel au, pe baza statisticilor noastre, un „down-time" maxim de 0.01% la nivel de an, ceea ce înseamnă mai puțin de 3 ore de nefuncționare (2.7 ore) în 3 ani de zile. Serverele Maguay sunt produse consacrate pe piața românească, cu o cotă de piață de aproximativ 5% din totalul serverelor veritabile vândute în România. Pentru anul 2009 ne-am propus să realizăm o cotă de piață de 8%"a declarat Eduard Pughin, Manager Operational Maguay.

În vremuri de criză, bugete mari

Intel în această perioadă de criză mondială investește masiv în fabrici și procese de producție și cercetare, considerând că aceasta este singura metodă prin care poți combate problemele și cu care te poți menține în frunte. Bugetul alocat pentru aceste activități este pentru anul acesta de șapte miliarde de dolari, așa cum a declarat chiar Paul Otellini în luna Februarie a acestui an pentru publicația Forbes.

Seria de monitoare LCD ASUS VH

Culori fabuloase
pentru divertisment fabulos

Modele disponibile: *VH242* 23.6" *VH236* 23" *VH232* 23" *VH226* 21.5"
VH222 21.5" *VH203* 20" *VH202* 20" *VH192* 18.5"

Splendid Video Intelligence Technology · HDMI High Definition Multimedia Interface · 16:9 · Full HD 1080p

Răsfață-ți simțul vizual cu reproducerea încântătoare a imaginilor, performanța perfectă până la ultimul pixel și funcții spectaculoase. Doar cu seria de monitoare LCD ASUS VH, ce vine într-o varietate de dimensiuni. Seria de monitoare VH folosește tehnologia exclusivă SplendidTM Video Intelligence ce optimizează culorile în funcție de scenariile de utilizare - gaming, divertisment, peisaje și nocturn - printr-o simplă apăsare de buton. În plus, seria de monitoare VH are raportul perfect de imagine 16:9 și intrare HDMI, făcându-l perfect pentru vizualizarea în condiții ideal a conținutului video Full HD 1080p.

* Această funcție depinde de modelul specific.

O relație deschisă

de ***IT TRENDS***

O companie românească – devenită internațională ne explică ce înseamnă businessul ca o relație deschisă. Fidelitate față de canalele tradiționale de distribuție, dar cu deschidere față de noile tendințe. BitDefender e dispus să facă multe pentru partenerii tradiționali. Care nu sunt puțini. Are sistem de ceritificare și vrea să investească din ce în ce mai mult în colaboratori, pentru a crea un ecosistem matur și capabil de a oferi cele mai bune servicii de securitate IT.
Cu toate acestea, nici noile modele de business nu sunt ignorate, canalul online este deschis oricui dorește să colaboreze și nu în ultimul rând, modelul Software as a Service cu siguranță nu este neglijat. Despre toate acestea, ITT a stat de vorbă cu Bogdan Lupu.

Bogdan Lupu, Channel Manager BitDefender România

Bogdan Lupu este Channel Manager al BitDefender în România și se ocupă de dezvoltarea canalului de distribuție, negocieri și proiecte cu peste 500 de parteneri activi. Responsabil cu dezvoltarea strategiilor de afaceri cu distribuitorii, al acțiunilor de marketing și vânzări de la nivel național, Bogdan facilitează administrarea proiectelor, atât în domeniul tehnic, cât și în cel comercial. Cunoștințele vaste și de actualitate pe care le deține în domeniul programelor informatice vin să întregească înțelegerea profundă a domeniului, experiența dobândita în aproape 10 ani.

IT TRENDS: *La finalul anului trecut ați încheiat un parteneriat cu diferiți distribuitori online, cu scopul de a distribui online întreaga gamă de produse BitDefender la nivel autohton, cu suport tehnic adecvat. Ce rezultate are acest canal online de prezență a soluțiilor BitDefender? Suntem deja trecuți de primul trimestru al acestui an. Ce rezultate au adus aceștia?*

Bogdan Lupu: Ne-am dorit de la început un proiect ambițios, în care să avem lângă noi parteneri care pot fi dedicați exclusiv canalului online. Am găsit implicarea necesară în echipa celor de la BWM Mediasoft.

Cu BWM relația este una ideală, iar la momentul de față ne dorim o creștere a cifrei de afaceri de aproximativ 20% față de anul trecut, susținută și prin intermediul dezvoltării mai multor programe dedicate magazinelor online, în special a celor care sunt la început de business.

BWM poate să ofere partenerilor săi condiții de distribuție bune și posibilitatea de a le construi și administra magazinele e-commerce de la zero, sau prin preluare.

Preocuparea noastră pentru segmentul online este mai ridicată astăzi, întrucât anul trecut acest segment a reprezentat peste 10% din cifra de afaceri.

IT TRENDS: *Sunteți în al șaptelea an de dezvoltare a canalelor de distribuție BitDefender. În acest moment, soluțiile BitDefender sunt distribuite printr-o rețea globală de parteneri (distribuitori și resellери) în peste 100 de țări din întreaga lume. Care este canalul de distribuție care aduce cele mai bune vânzăari în România?*

Bogdan Lupu: Canalul de distribuție cu cea mai mare pondere în cifra de afaceri este canalul produselor business.

În România, BitDefender are o rețea formată din cinci distribuitori: Asesoft, SCOP, RHS, AGIS, Aline și, împreună cu aceștia, acoperirea noastră se extinde la o rețea de peste 500 de parteneri.

Media creșterii propuse cu fiecare distribuitor este de aproximativ 20% față de anul anterior.

Retail-ul are încă un bun potențial, deși condițiile prezente nu sunt favorabile creșterilor din anii trecuți.

IT TRENDS: *BitDefender Partner Program este structurat pe trei nivele: Bronze, Silver și Gold. Pe lângă acest program de lucru cu partenerii, ați inițiat anul trecut și o platformă e-learning pentru training și certificare. Care sunt până în acest moment rezultatele acestei inițiative?*

Bogdan Lupu: Dorința noastră de creștere este clară, însă ea vine numai prin îmbunătățirea calității, complexității și promptitudinii serviciilor și produselor noastre.

Programul de certificare este unul ambițios și de lungă durată, însă obiectivul este unul clar, acela de a avea o rețea de parteneri care să poată oferi consultanță în domeniul securității datelor și de asemenea și de a presta servicii la un nivel înalt de calitate, servicii bazate pe soluțiile noastre.

Partenerilor interesați de avantajele certificării BitDefender le putem spune că odată cu obținerea acestora vor beneficia de expertiza noastră și de alocarea unor oportunități clare de câștig. De asemenea, alte beneficii conexe vor fi atestarea nominală a personalului implicat în procesul de obținere a certificării și, bineînțeles, a firmei implicate. De asemenea, în secțiunea dedicată partenerilor prezentă pe site-ul BitDefender Romania vor fi menționați numai partenerii care vor avea cel puțin una dintre certificările noastre (comercială sau tehnică).

IT TRENDS: *Care este diferența între vânzarea de produs de sine stătător și de pachet integrat în altă soluție, din punct de vedere al vânzărilor? Unde se vinde mai bine? La vânzarea de produs sau la integrarea lui în proiecte, pachete, servicii...? Nu vă tentează și abordarea ca Software as a Service?*

Bogdan Lupu: Direcția de business Software as a Service nu este o noutate pentru BitDefender și cum spuneam și mai devreme, anul acesta deja transmitem know how-ul nostru către parteneri, certificându-i pentru prestarea serviciilor de securitate către clienți finali. Produsele BitDefender sunt proiectate astfel încât să acopere cele mai multe scenarii de condiții tehnice și nu in ultimul rând comerciale pentru clienții partenerilor noștri. Practic, partenerii vor oferi servicii bazate pe administrarea soluției de securitate atât onsite, din sediul clientului, cât și remote, de la propriul sediu.

Programul de certificare este unul ambițios și de lungă durată, însă obiectivul este unul clar, acela de a avea o rețea de parteneri care să poată oferi consultanță în domeniul securității datelor și de asemenea și de a presta servicii la un nivel înalt de calitate, servicii bazate pe soluțiile noastre.

De asemenea, gama de soluții BitDefender este complexă - oferind o acoperire completă a rețelelor bazate pe medii de lucru Windows sau Linux, standalone cât și cu management centralizat. Practic, aplicabilitatea și posibilitatea de a vinde un pachet software ca serviciu este foarte extinsă, nevoia de securitate fiind prezentă indiferent de domeniul de activitate sau dimensiunea rețelei clientului final. O resursă foarte importantă pe care o pune BitDefender în joc atât pentru parteneri cât și pentru clienții acestora este suportul tehnic pentru produse localizat în România, cu o echipă formată din peste 60 de ingineri de suport tehnic accesibilă 24 ore 7 zile pe săptămână. Completarea vine și pe partea comercială, unde BitDefender România are o echipă dedicată vânzărilor indirecte prin intermediul partenerilor, punând la dispoziție toate instrumentele unui parteneriat reciproc avantajos.

IT TRENDS: *În fiecare început de an școlar, companiile realizează oferte de sisteme cu software pentru first PC sau School PC. Anul acesta, în contextul din acest moment, credeți că se va putea vinde software în finalul trimestrului 3 și trimestrul 4?*

Bogdan Lupu: Software-ul este esențial pentru un calculator, este, practic, motorul care îl pune în mișcare. Într-adevăr, este o decizie dificilă din partea unui system-builder în momentul în care decide componența pachetului software cu care dorește să finiseze configurația unui sistem complet echipat. Sistemul de operare al calculatorului precum și soluția antivirus fac parte din capitolul necesităților de bază ale oricărui client.

Anul acesta BitDefender vine cu un program OEM mai elaborat față de versiunea prezentată în anii anteriori. Tendințele noului program OEM se axează pe returnarea investiției către partener. ■

Pierd maxim 9 minute la toaletă

Constantin Teodorescu

Încep prin acest anunț pentru că de vreo lună și ceva, o cucoană mă tot întreabă la teveu chestia asta și mi-e teamă că dacă nu le dau informația asta, o să continue până după campania electorală, când producătorul/vânzătorul o să constate subit că nația română nu suferea de constipație cronică și că el a decartat inutil ;-) câteva zeci de mii de euroi pe reclamă, de vreo câteva ori mai mult decât a încasat el din vânzarea laxativului minune. O altă explicație posibilă a frecvenței isterizante a reclamei ar fi aceea că guvernanții au identificat problema lipsei de productivitate a românilor și vor s-o combată: nevestele lor pierd prea mult zilnic la toaletă în timp ce bărbații pierd toată ziua în ședințe.

Dacă tot suntem la capitolul trecerea în revistă a evenimentelor majore, putem menționa și recenta dezvăluire a astronautului Edgar Mitchell participant la misiunea Apollo 14, că extratereștrii chiar există și că farfuriile lor zburătoare n-au fost inventate de Ministerul Turismului USA pentru vreun brand de regiune în Roswell.

Bun moment și-a mai ales și ăsta ca să strecoare informația, la grămadă, ca să scape de piatra de pe conștiință. Parcă aud la teveu: *„Stimați telespectatori, e naspa rău, avem o gravă recesiune economică care a băgat în faliment General Motors, câteva bănci au dat colțul, o să avem câteva milioane de șomeri care vor fi, culmea, bucuroși că n-au murit din cauza gripei porcine, profesorii din România s-au prins că faza cu mărirea salariilor a fost momeală de campanie, nici extratereștrii nu stau pe roze, au mari stocuri de farfurii zburătoare și se gândesc să introducă și ei programul RZN (rablă zburătoare neidentificată), așa că nu vă mai plângeți și bucurați-vă că aveți de unde cumpăra supliment alimentar cu lactoferină și pastă de înălbit și lipit dinții, că numai aia vă mai poate salva pe voi de stress și pe noi de faliment".*

Să vadă cum e și cu rețelele de fibră optică de la Telecomunicații C.F.R., care au fost instalate pe banii statului, care nu sunt folosite la întreaga capacitate și care ar putea fi și ele incluse în această strategie.

În condițiile astea, când aud că nevoia de cash zilnică a guvernului pentru plăți este ZILNIC cu 21 milioane de euroi mai mare decât sumele încasate la buget (asta e suma pe care am citit-o de la indivizi mai documentați decât mine) ... nu-mi prea vine a glumi și nici a mai vorbi despre cum open-source ar fi putut să economisească vreo 50-60 de milioane de euroi din visteria țării că mi-e teamă să mă trezesc cu vreun lat de scândură în bot de să mă bufnească râsul, împreună cu întrebarea „da' tu de ce n-ai făcut când puteai".

Ca să schimb vorba și să găsesc ceva cu care să critic guvernul actual pe aria mea de responsabilitate săpai un pic pe situl web al noului MCSI ca să dau de-o știre de bine: *„Ministrul Gabriel Sandu a convins Teletrans să se implice în implementarea Strategiei de broadband la nivel național"*. Pentru că nu sunt din categoria idioților care ar fi în stare să sară la gâtul ministrului pentru că rețelele GSM au picat imediat după cutremur, prefer să-i dau o recomandare, că-l văd entuziast și pus pe treabă : să vadă cum e și cu rețelele de fibră optică de la Telecomunicații C.F.R., care au fost instalate pe banii statului, care nu sunt folosite la întreaga capacitate și care ar putea fi și ele incluse în această strategie.

Două știri vin și dinspre Microsoft, una proastă și alta bună, nu neapărat în această ordine: 1.încă trei mii de angajați își vor căuta norocul în altă parte și 2.puteți descărca și testa gratuit și legal noua versiune, Windows 7 RC, până prin martie 2010. Întotdeauna am zis că Bill a fost un tip care știe să valorifice impecabil orice oportunități. Și ce oportunitate mai bună decât aia ca să-ți speli un pic obrazul de rușinea eșecului versiunii Vista lăsându-i pe băieți să se joace cu noua jucărie, câștigând câteva zeci, dacă nu sute de mii de beta-testeri care-ți vor testa pe de-a moaca noua variantă? Vezi și tu ce nedreaptă e lumea asta și cum schimbă criza situațiile? Din câte am auzit, se pare că Windows 7 chiar merge aproape la fel de bine ca un Linux, asta înseamnă că beta-testerii se vor bucura gratuit de un sistem care merge bine pe când ăi de cumpărară Vista înjurară atâta amar de vreme pe banii lor.

Și o ultimă sugestie, o dau gratis celor din Parlamentul României, că-i simpatizez, un serviciu online extrem de sigur, destul de ieftin și foarte flexibil pentru stocarea proiectelor legislative, a lucrărilor camerelor, a moțiunilor opoziției, detaliile privind accesarea serviciului se găsesc aici: www.supersimplestorageservice.com.

Deși ... dacă stau mai bine și mă gândesc, mai bine tac naibii din gură, că parcă vezi că prinde unul ideea din zbor și te trezești cu o licitație pe fonduri europene pentru modernizarea administrației publice, câștigată de o firmă de prieteni de casă a cui trebuie, care va implementa soluția, pe câteva zeci de milioane de euroi, atât la Parlament cât și la Guvern și în ministere, pentru stocarea legislației adoptate, a înțelegerilor cu sindicatele, a proiectelor de investiții în infrastructură, a proiectelor de relansare a economiei. ■

brailateo@gmail.com

Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009
  Soluții pentru Administrația Publică
- 11 februarie
  Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing
- 11 martie
  Backup & Restore
- 23 aprilie
  Virtualizare
- 6 mai
  Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)
- 3 iunie
  Document Management
- 17 iunie
  Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar
- 1 iulie
  Wireless: wire, less wire - Rețele inteligente
- 9 septembrie
  Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C
- 23 septembrie
  Business Continuity / Disaster Recovery
- 7 octombrie
  Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)
- 4 noiembrie
  Service Oriented Architecture
- 18 noiembrie
  Securitate
- 2 decembrie 2009
  Soluții pentru clădiri inteligente

poți să știi!
Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: www.techconf.ro- inscriere
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

De ce cloud computing?

Cloud înseamnă mai mult decât IT ieftin. Acest concept aduce un nou nivel de eficiență și economie în furnizarea de resurse IT la cerere și, în acest proces, deschide noi modele de business și oportunități de piață.

Deși oamenii privesc actualele modele de cloud computing drept platforme de computing în stil "comanda se plătește odată făcută", ca la bar, este vorba, de fapt, de convergența a două tendințe IT interdependente. O dată, este vorba de eficiența IT – minimizarea costurilor în companiile care își transformă cheltuielile de IT din cheltuieli de capital în cheltuieli operaționale prin tehnologii precum virtualizarea. Cloud computing își face debutul ca metodă de îmbunătățire a implementării și utilizării resurselor pentru infrastructură, dar exploatarea pe deplin a acestei infrastructuri duce, până la urmă, la un model nou de dezvoltare de aplicații. O a doua tendință se referă la agilitatea în business. Mai exact, la maximizarea recuperării investițiilor prin folosirea IT-ului ca armă competitivă prin prezența mai rapidă pe piață, grupuri de aplicații integrate, instalări rapide de mașini virtuale și parallel programming. Cloud computing este privit drept o cale critică de a revoluționa viteza în service. Dar, inevitabil, aceste servicii trebuie să fie construite pe modele de implementare rapidă de infrastructură la fel de inovative.

Bineînțeles, aceste tendințe au existat în industria IT de ani de zile. Însă, proliferarea recentă a tehnologiilor de virtualizare și a lățimii de bandă mare în rețele a permis tranziția la această infrastructură orientată spre servicii. Cloud computing-ul permite organizațiilor să crească semnificativ rata de utilizare harware și de a scala până la capacități masive instantaneu, fără a avea nevoie să investească în infrastructuri noi, să pregătească personal nou sau să achiziționeze licențe software noi. De asemenea, duce la noi oportunități de a dezvolta noi tipuri de servicii de rețele, în mai puțin timp, pe mai puțini bani.

La cloud computing, totul se leagă de eficiență. Acesta pune la dispoziție o cale de a pune în funcțiune și a accesa orice, de la sisteme singulare până la resurse imense IT – la cerere, în timp real, la un cost acceptabil. Conceptul face disponibil computing de mare performanță și stocare de capacitate mare oricui are un card de credit. Și pentru că cele mai bune strategii pentru cloud sunt construite pe concepte și instrumente pe care dezvoltatorii le cunosc deja, cloud-ul are, de asemenea, potențialul de a redefini relația dintre tehnologia informației și dezvolatatorii și unitățile de afaceri care depind de ea.

Cloud computing-ul dă posibilitatea companiilor să convertească investițiile IT din costuri de capital în costuri de operațiuni cu ajutorul unor tehnologii precum virtualizarea. De asemenea, acest concept ajută la îmbunătățirea ratei de utilizare a infrastructurii și la îmbunătățirea managementului resurselor. Practic, este vorba de un nivel foarte ridicat de automatizare a centrelor de date, de exemplu, și a reducerii costurilor de administrare. Nu în ultimul rând, cloud computing-ul furnizează scalabilitate la cerere care , împreună cu utilitățile, reduce nevoia achizițiilor preventive. Cloud computing-ul permite companiilor să scaleze imediat până la capacități impresionante.

Pentru cei care cred că noțiunea de cloud computing e doar un fel de teorie, vă sugerăm să analizați ofertele în materie care sunt deja valabile. Foarte multe companii mari din Internet precum Amazon.com sau Google se folosesc de investițiile masive pe care le-au făcut până acum și "partajează" din capacitățile lor. Lățimea de bandă a serviciilor de la Amazon, de exemplu, depășește cu mult ceea ce pot oferi mulți alții. Întreprinderile cu viziune din cele mai diverse domenii, de la start-up-uri tip Web 2.0 până la multinaționale încep să adopte cloud computing pentru a reduce costurile de infrastructură.

Cloud computing nu se referă numai la hardware. Este vorba de o revoluție și în programare. Protocoale Web agile, ușor de accesat și ușoare împreună cu arhitectura scalată orizontal pot accelera ciclurile de dezvoltare și timpul de acces în piață cu noi aplicații și servicii. Acum, noi funcțiuni de business sunt doar la un script distanță.

Modelul cloud computing oferă o metodă mai rapidă și mai eficientă de dezvoltare a unei noi generații de aplicații și servicii. Dezvoltare mai rapidă și cicluri de testare mai rapide înseamnă că organizațiile pot realiza în materie de ore lucruri care puteau dura zile, săptămâni sau luni până acum.

Cloud computing permite schimbări de o manieră cum niciun alt model nu a reușit până acum. De exemplu, Animoto Productions, creatori ai unui instrument de

» **„Creșterea conceptului de cloud este mult mai mult decât a unei alte platforme care impresionează băieții de la IT. Aceasta va transforma, fără îndoială, industria IT, mai mult, va schimba profund modul în care oamenii lucrează și companiile operează" – The Economist – „Let it Rise", 23.10.2008**

« **„Până în 2011, cei care vor adopta mai repede tehnologia vor reduce cheltuielile de capital și își vor achiziționa circa 40% din infrastructura IT ca serviciu. 'Cloud computing' se va lansa cu adevărat, nemaidezlegând aplicațiile de infrastructura specifică" - Gartner**

mashup care produce materiale video din muzică și imagini, a folosit cloud computing pentru a scala de la 50 de servere la 3500 în doar 3 zile. Cloud computing poate, de asemenea, furniza o plajă de opțiuni mai largă pentru instrumente de dezvoltare mai ușoare și mai agile, simplificând și făcând mai rapid procesul de dezvoltare.

Impactul imediat va fi acela al unei flexibilități fără precedent în crearea de servicii și în cicluri de dezvoltare accelerate. În același timp, flexibilitatea în dezvoltare ar putea deveni limitată de interfețele de programare de aplicații dacă acestea nu devin deschise. Cloud computing poate anunța o nouă eră pentru dezvoltatori dacă ei construiesc pe platforme care sunt federalizate în loc de a fi centralizate. Dar se pregătește o mare schimbare în cultura programării și în limbajele care vor fi folosite în cloud.

În ziua de astăzi, Apache, MySQL, PHP/PERL/Python(AMP) reprezintă platforma preferată pentru constructia și dezvoltarea noilor aplicații și servicii Web, datorită faptului că sunt integrate, optimizate și open-source. Cloud computing va fi catalizatorul adoptării unui nou grup de instrumente mai noi, mai agile, precum lighttpd, un server Web open-source; Hadoop, un framework software gratuit Java care suportă aplicații distribuite „data - intensive"; și MogileFS, un sistem de fișiere care permite scalabilitatea orizontală a stocării pe oricare număr de mașini.

Dar cloud computing nu se referă doar la proliferarea unor grupuri de imagini Xen pe o mână de provideri de infrastructură selectionați atent. Se referă și la un ecosistem emergent de servicii complementare care pun la dispoziție resurse de computing precum servicii profesionale pentru dezvoltare de componente specializate de aplicații precum baze de date distribuite și centre de de date virtuale private pentru toată gama de furnizori și consumatori de IT.

Serviciul poate acoperi toată gama de cerințe ale clienților, de la dezvoltatori individuali și startup-uri mici până la nivel enterprise. Și ele continuă să dezvolte nivelul de virtualizare, o componentă arhitecturală cheie a conceptului de cloud care conferă înțelesuri noi serviciilor din care se compune. ■

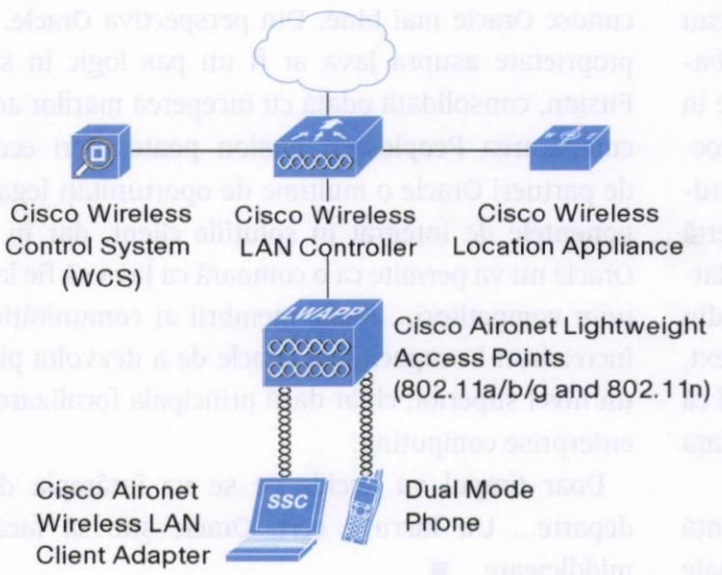
„The New York Times au dorit să convertească 11 milioane de imagini și articole din arhiva lor (din 1851 până în 1980) în format PDF. Departamentul IT intern le-a spus că va dura șapte săptămâni. Între timp, un singur dezvoltator, folosind 100 de instanțe de de serviciu Web Amazon EC2 rulând Hadoop (o implementare open-source asemănătoare cu MapReduce) a dus la bun sfârșit respectiva sarcină în 24 de ore, pentru mai puțin de 300 $" – open.blogs.nytimes.com

adaptare de Crisitian Faur după
CLOUD COMPUTING AT A HIGHER LEVEL
www.sun.com

LOGICOM

Cisco Unified Wireless Network

Pe măsură ce creşte mobilitatea utilizatorilor şi programele folosite de aceştia devin mai interactive, aplicaţiile şi serviciile wireless sunt esenţiale pentru a ajuta companiile să-şi menţină competitivitatea şi potenţialul de diferenţiere. Cisco adresează cerinţele de conectivitate wireless la nivel enterprise introducând conceptul Cisco Unified Wireless Network. Această soluţie combină accesul cu şi fără fir şi asigură cele mai ridicate nivele de securitate, inovaţie şi conservare a investiţiei.



Cisco Unified Wireless Network este o platfoma excelentă pentru aplicaţii business-critical, creează un mediu sigur, securizat şi interactiv in interiorul companiei, şi ofera costuri reduse de operare şi performanţe maxime prin cele mai avansate tehnologii si topologii WLAN.

Securitate robustă – Se pot aplica numeroase metode de autentificare şi criptare a datelor, inclusiv 802.11i, Wi-Fi Protected Access (WPA), WPA2, mobile VPN, se pot identifica şi exclude Access Point-urile străine reţelei etc.

Administrare extinsă – administrarea reţelelor WLAN a devenit mai simplă, mai transparenta şi mai eficientă, asigurand controlul asupra mediului RF. Reţeaua poate fi extinsă rapid, iar modalităţile de design avansat a tolopogiilor asigura un nivel scăzut al costurilor operaţionale

Mobilitate – oferă versatilitate, convenienţă şi securitate utilizatorilor mobili in organizaţie. Se pot combina tehnici avansate de QoS, securizare şi criptare a comunicaţiilor wireless între echipamente diverse.

În România, Logicom furnizează din stoc soluţiile wireless Cisco şi Cisco COBO (ex Linksys), alături de peste 200 de tipuri de echipamente Cisco. În Europa, Grupul Logicom este unul dintre cei 5 Cisco Distribution Partners (CDP) şi are o experienta de peste 8 ani în distribuirea soluţiilor Cisco. Logicom Romania poate accesa stocurile celorlalte companii din Grup (Grecia, Cipru, Turcia, Bulgaria, Ungaria şi tările din Orientul Mijlociu), fiind singurul Distribuitor Cisco din România capabil să livreze soluţiile Cisco în timp foarte scurt către partenerii săi.

Mai multe detalii la:
www.logicom.com.ro
www.cisco.com/go/wireless

Larry și Scott au copt cel mai spectaculos deal

Radu Crahmaliuc

Știrea potrivit căreia Oracle a cumpărat Sun Microsystems pentru 7,4 miliarde dolari, a apărut ca o imensă surpriză în condițiile în care toată lumea știa că Sun negocia cu IBM de câteva săptămâni. Dincolo de această mutare decisivă, atât de specifică aventurierului Larry Ellison, implicațiile sunt mult mai adânci, deși din această perspectivă anunțul noii preluări Oracle nu a făcut valuri excesiv de mari în presă, interesată mai degrabă de implicațiile financiare ale tranzacției prin care Oracle plătea mai puțin de 10 dolari in cash pentru fiecare acțiune Sun. Chiar comunicatul de presă care făcea publică în 20 aprilie această mișcare cu implicații enorme pentru viitoarea dezvoltare tehnologică suna destul de laconic: Oracle Buys Sun...

Personal, așteptam de mult o asemenea mișcare... A fost o perioadă în care am lucrat pentru Larry și în care pe lângă IBM și Microsoft, printre principalii competitori ai lui Oracle se mai numărau Siebel, PeopleSoft și BEA. Mă gândeam, încă de pe atunci, cât de spectaculoasă ar fi o fuziune între doi mari titani ai tehnologiilor enterprise și că dintre toți aliații hardware de la acea vreme, printre care se număra și

Această alianță este reprezintă o evoluție naturală, așa cum recunoaște și Scott McNealy, care a fost nelipsit de la toate marile convenții anuale ale Oracle.

IBM, competența tehnologică open source și tradițiile hardware ale lui Sun ar fi cele mai potrivite pentru a face din Oracle cea mai importantă putere IT.

Deși în ultimele luni în comunitatea IT existau zvonuri privind o achizitie Sun de catre Oracle, mulți nu le dădeau mari șanse de credibilitate datorită faptului că pionierul bazelor de date relaționale nu a mai avut niciodată o afacere în zonele hardware sau a sistemelor de operare server. Or tocmai aici e chichița. Oracle are nevoie de o experiență hardware și de un sistem de operare pentru a-și face o ofertă beton. Să nu uităm că Solaris a fost una dintre primele platforme de succes pentru bazele de date Oracle, care a pus din greu umărul și la dezvoltarea entității Java. În acest context, aceasta era soluția cea mai normală, ținînd cont de faptul că nici Sun nu se simțea prea bine, pierzînd mult teren pe piața serverelor enterprise în fața eternelor rivale HP și IBM.

De altfel, Larry Ellison a recunoscut într-o teleconferință că Java și Solaris au fost cele două capete de pod principale în achiziția Sun, o mișcare conformă cu strategia colonialistă Oracle de a incorpora liderii de pe piețele pe care concurează. Oracle devine astfel singurul producător capabil să ofere un sistem integrat „Applications to Disk", unde toate piesele din angrenaj vor aparține aceluiaș vendor, iar clienții vor beneficia de importante reduceri ale costurilor de integrare, câștigând enorm pe parte de performanțe, robustețe și securitate.

Pe de altă parte, această alianță este în fond un rod al unei prietenii de peste 20 de ani și reprezintă o evoluție naturală, așa cum recunoaște și Scott McNealy, care a fost nelipsit de la toate marile convenții anuale ale Oracle găzduite de Moscone Center din SFO. Iar zestrea pe care Scott o oferă lui Larry este impresionantă: de la platforma Java prezentă în casele și birourile a miliarde de utilizatori, la beneficiile încă insuficient exploatate oferite de SQL și convergența dintre tehnologiile de storage, networking și computing asigurată de platforma Solaris și sistemele SPARC și x64.

Toată lumea se întreabă acum ce se va întâmpla în continuare? Pentru cei care îi cunosc practicile pozitive de protecție a investitorilor, este clar că Oracle va continua să susțină imensa bază de clienți Sun. Singura dilemă a comunității este ce se va întâmpla cu Java.

În primele zile de după anunț, comunitatea Java a privit Oracle cu suspiciune, mulți crezând că Oracle va face Java proprietatea sa, ceea ce pare puțin probabil pentru cei care cunosc Oracle mai bine. Din perspectiva Oracle, dreptul de proprietate asupra Java ar fi un pas logic în strategia sa Fusion, consolidată odată cu începerea marilor achiziții prin cumpărarea Peoplesoft. Fusion poate oferi ecosistemului de partneri Oracle o mulțime de oportunități legate de componentele de integrat în soluțiile client, dar în mod sigur Oracle nu va permite ca o comoară ca Java să fie la îndemâna unor competitori... Mulți membrii ai comunității Java sunt încrezători în capacitatea Oracle de a dezvolta platforma pe un nivel superior, chiar dacă principala focalizare va fi către enterprise computing.

Doar timpul va decide ce se va întâmpla de aici mai departe... Un lucru e cert: Oracle știe să facă bani din middleware... ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

Învață mai mult, câștigă mai mult!

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-562): Microsoft .NET Framework 3.5—ASP.NET Application Development, Apr 15, 2009
ISBN:9780735625624

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-561): Microsoft .NET Framework 3.5—ADO.NET Application Development, Mar 25, 2009
ISBN:9780735625631

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-432): Microsoft SQL Server 2008—Implementation and Maintenance, Feb 18, 2009
ISBN:9780735626058

MCTS Self-Paced Training Kit (Exams 70-648 & 70-649): Transitioning Your MCSA/MCSE to Windows Server 2008, Mar 18, 2009
ISBN:9780735626331

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-448): Microsoft SQL Server 2008—Business Intelligence Development and Maintenance, Apr 15, 2009
ISBN:9780735626362

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-505): Microsoft .NET Framework 3.5—Windows Forms Application Development, Feb 25, 2009
ISBN:9780735626379

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-433): Microsoft SQL Server 2008—Database Development, May 13, 2009
ISBN:9780735626393

MCTS Self-Paced Training Kit (Exam 70-653): Configuring Windows Small Business Server 2008, Jun 17, 2009
ISBN:9780735626782

Certifică-te Microsoft!

Librărie:

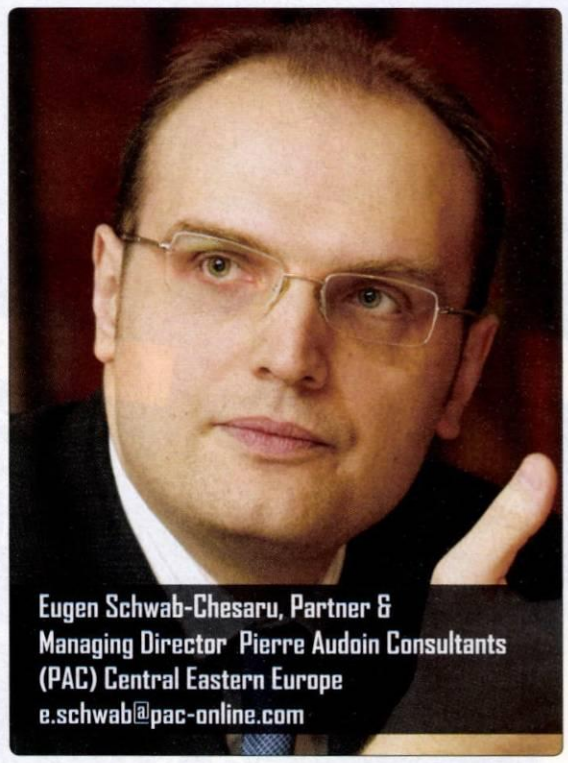
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan * Tel: 031-710.22.59; 0721-927.499

Byblos SRL, Tel: 021-330.92.81, Fax: 021-330.92.85

www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos.ro, bvoinea@byblos.ro

Piața ERP din România în 2009 - depresurizată

PAC Pierre Audoin Consultants



Eugen Schwab-Chesaru, Partner & Managing Director Pierre Audoin Consultants (PAC) Central Eastern Europe
e.schwab@pac-online.com

România, privită într-o manieră logică din punct de vedere al nevoii de sisteme integrate de gestionare a companiilor, ar trebui să genereze aproximativ 500 milioane euro în proiecte ERP cumpărate local.

Însă, ultimele estimări ale Pierre Audoin Consultants (PAC) arată pentru 2009 mai puțin de 150 milioane euro, adunând licențele, mentenanța, consultanța, implementarea și trainingul utilizatorilor finali. Astfel, România se află mult în urma unor țări mai mici din regiune, ca Cehia sau Ungaria, chiar dacă și ele suferă din pricina crizei economice, unele mai mult, altele mai puțin decât țara noastră.

Astfel, la nivelul uniunii europene, România este văzută ca o piață cu un potențial de creștere mare, însă cu un grad ridicat de incertitudine referitoare, pe de o parte, la puterea de cumpărare locală, iar pe de altă parte, la gradul de maturitate al companiilor și organismelor publice cu privire la conștientizarea beneficiilor aduse de implementarea unor sisteme automate de gestionare a activității, de la furnizor și până la client, optimizând procesele interne, și îmbunătățind controlul costurilor.

Studiul ERP România 2008 al PAC reflectă o concentrare a proiectelor ERP din ultimii doi ani în trei mari sectoare: industrie, utilități și comerț, care au generat, împreună, peste două treimi din piața ERP din România.

După 2-3 ani în care mulți provideri de soluții ERP s-au orientat masiv către firmele mici și mijlocii care aveau realmente cel mai mare potențial de creștere, în anul 2009 acest segment este cel mai afectat de accesul dificil la finanțare, de scăderea cererii pentru produse și servicii pe plan local, dar și internațional, precum și de scăderea bruscă a valorii monedei locale în raport cu valutele de care depinde importul de licențe.

În consecință, 2009 pare a fi anul în care piața de ERP va fi „dominată" de contractele de mentenanță, derularea unor contracte semnate în 2008 sau chiar înainte, precum și de proiecte publice care sperăm să nu întârzie să apară și în zona de ERP.

În ultimii 3-4 ani, sectorul public a fost mai degrabă sensibil la oferte de dezvoltări specifice sau adaptări ale unor soluții dezvoltate local, decât partizan al adoptării unor sisteme deja implementate în alte țări din UE și care conțineau deja o serie de elemente predefinite care să asigure o concordanță cu cerințe și standarde europene.

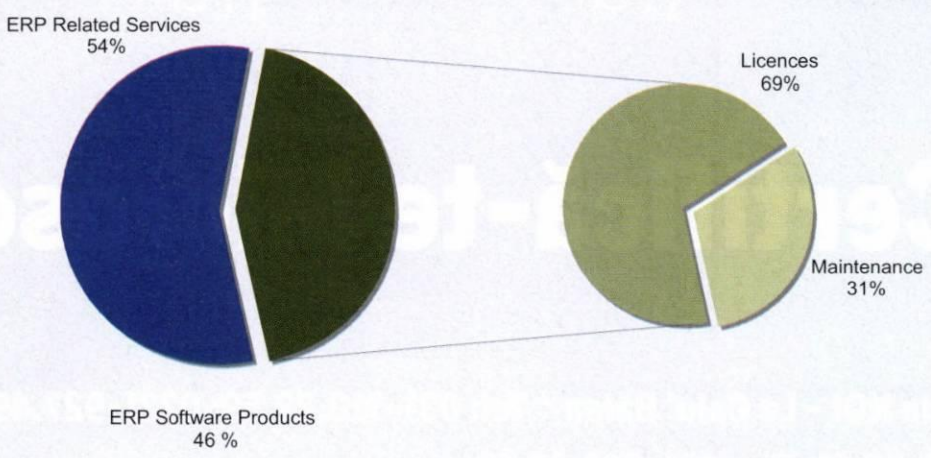
Există semnale ca în 2009-2012 mai multe instituții mari ale statului român vor investi în implementarea unor soluții standard ERP, BI sau chiar CRM, oferind astfel companiilor din domeniu oxigenul de care au nevoie pentru compensarea, măcar parțială, a scăderilor din sectorul privat, în special cel de industrie.

Este de așteptat ca 2009 să fie până la sfârșit un an greu pentru companiile care vând soluții ERP în România, accentul fiind pus deseori pe dezvoltarea parteneriatelor cu clienții existenți. Cea mai sigură sursă de venit în 2009 va fi reprezentată de taxele de mentenanță pe care majoritatea vendorilor de ERP le au prevăzute în contractele post-implementare.

De asemenea, în unele cazuri, exploatarea oportunităților la clienții existenți va duce la dezvoltarea pieței pentru noi module de genul CRM, SCM sau HRM, dar și soluții conexe de tipul BI sau ECM (Document Management).

De remarcat pentru 2009 este și stabilizarea (și uneori chiar scăderea, dacă luăm în calcul euro) costurilor legate de resursele umane (în special consultanți, dar și programatori și analiști IT), precum și o diminuare a presiunii pe piața forței de muncă. În continuare accentul este pus pe acei specialiști care, prin experiența dobândită în ultimii 5-10 ani, pot dovedi un mix de competență tehnică și business, cu focus pe anumite sectoare verticale. În același timp, cei cu nivel mediu de cunoștințe și relativ scumpi din cauza contextului anilor 2006-2008, riscă o scădere a gradului de ocupare și, implicit, o instabilitate în alocare pe proiecte (mulți fiind, sub o formă sau alta, freelancers). ■

ERP Software vs Servicii în 2012



Pierre Audoin Consultants (PAC) este un grup internațional cu o istorie de peste 30 de ani, fondat în 1976 la Paris. Prin birourile deschise în ultimii 15 ani la München, Londra, New York și București, PAC oferă analiză de piață și consultanță strategică pentru companiile din industria de soft și servicii informatice din 21 de țări. De 10 ani, PAC are un birou regional la București, echipa de consultanți din România fiind responsabilă de regiunea Europa Centrală și de Est (Cehia, Polonia, România, Rusia, Slovacia, Ungaria). Pentru mai multe informații despre studiile și serviciile PAC, vizitați www.pac-online.com sau contactați biroul de la București la telefon 021.410.75.80 sau email info-romania@pac-online.com.

Open source cu năbădăi

Mircea Sârbu

Nu demult, un articol numit „The Javascript Trap" și semnat de Richard Stallman a stârnit ceva agitație și m-a pus în situația de a-mi analiza mai atent poziția față softul liber sau open source. Îmi place open source, fie că vorbim de fenomen, fie că vorbim de multe dintre produsele rezultate, dar cu siguranță nu sunt un ortodox în această privință. Spre deosebire de RMS, mie nici nu mi-a trecut prin cap întrebarea dacă scripturile JS care-mi vin cu tot felul de pagini web sunt sau nu libere. Sau să refuz să folosesc soft proprietar din principiu. Cred că este o pură întâmplare că aproape tot softul pe care-l folosesc ca simplu utilizator sau ca proiectant de aplicații este open source. Pur și simplu, s-a nimerit ca acesta să-mi convină cel mai mult. Dar această întâmplare m-a adus într-un punct în care am constatat că pâinea familiei mele depinde de o întreagă platformă open source și am început să mă întreb dacă stau pe un teren suficient de stabil.

Când totul merge minunat ajungi să te obișnuiești cu binele și să devii foarte încrezător. Uneori prea încrezător.

Folosesc la birou două computere echipate cu Ubuntu. Unul este o simplă stație de lucru, pe care îmi permit orice, pentru că lucrurile importante rulează pe celălalt, care merge pe post de server. Acolo sunt ceva mai conservator, pentru că acolo sunt aplicațiile în dezvoltare și este totodată poarta spre internet prin care clienții au posibilitatea să încerce „live" funcționalitățile acestora. Așa se explică faptul că pe stație aveam ultima versiune de Ubuntu (9.04 - Jaunty Jackalope) iar pe server versiunea 8.04 - Hardy Heron – deci cu două versiuni în urmă. Marele avantaj al lui Ubuntu (pentru mine, care nu sunt un linuxist) este că pachetele furnizate sunt atent verificate de cei de la Canonical și sunt consistente cu versiunea cărora le sunt destinate, așa că instalările sunt ușoare și fără riscuri. Când totul merge minunat ajungi să te obișnuiești cu binele și să devii foarte încrezător.

Dar viața are grijă să te aducă din când în când la realitate. În cazul meu totul a pornit de la o facilitate pe care o așteptam demult de la Zope și care a apărut într-o variantă de curând lansată. Cum această variantă apărea în repository-ul lui Jaunty, dar nu și la Hardy, am hotărât să aduc serverul la zi. Am salvat (aproape) totul și am purces la două upgrade-uri succesive. Totul a mers șnur, inclusiv restaurarea aplicațiilor așa că am plecat liniștit acasă, cu gândul că dimineața voi putea lucra pe noua configurație. Dar nu s-a întâmplat așa, pentru că Zope nu se mai conecta la Postgres. De vină era un conector numit Psycopg, care a fost upgradat și el pentru Python 2.5 și 2.6, în vreme ce Zope vrea doar 2.4. Disperat, m-am plâns unui prieten linuxist hardcore, care a instalat versiunea mai veche și a reușit să-l convingă pe Python 2.4 să ia în seamă vechiul Psycopg. Dar, fatalitate, acesta la rândul lui depindea de niște module pentru care Python 2.4 era doar o amintire duioasă. Desigur, aceasta este varianta scurtă a unei zile de coșmar, după care a urmat o noapte de disperare și o dimineață de mesaje nervoasă pe o temă comună: *where is my application?*

Downgrade. Vechile CD-uri de Hardy Heron, salvări, instalări și din nou jale: Zope nu accepta adaptorul de Postgres bazat pe același Psycopg. Oricum, măcar eram pe teren propriu, așa că am intrat cu nerușinare în codul sursă și l-am făcut pe Zope să creadă că versiunea respectivă de ZpsycopgDA este cea mai potrivită pentru nevoile sale. Am reușit să refac legătura la Postgres, dar la fiecare bug simt o strângere de inima: dacă o fi de la mânăreala mea? Dacă niște pachete, pe care le accept cu prea mult ușurință în update-urile zilnice, mă vor bloca cu câteva zile înainte de deadline?

Totul pare să meargă cum trebuie și mi-a trecut supărarea. Totuși, întrebarea rămâne: sunt oare soluțiile open source suficient de mature pentru aplicații mission-critical? Mi-ar fi fost mai ușor pe o platformă proprietară, cu hotline 7x24? Documentația nu tratează a astfel de situații și Google mi-a adus doar niște fire de discuții care convergeau spre un bug report anost. Pe de altă parte, un „deocamdată nu" ar fi prea drastic după atâția ani în care mi-am câștigat existență folosind open source. Uneori însă e riscant pe cont propriu. Poate că *professional open source* e soluția câștigătoare. ■

msarbu@intraweb.ro
www.intraweb.ro

Libertate și bani

de ***Cristian Faur***

În fiecare an, conferința eLiberatica adună tot felul de participanți. De la simpli curioși, la entuziaști, antreprenori sau evangheliști. Cine sunt ei? Oameni care vor să afle mai multe, oameni care vor să se cunoască între ei, poate să stabilească anumite contacte sau care au ceva de spus, un mesaj de transmis. Ce-i leagă pe toți? Îi leagă deja mai mult decât o mișcare. Este un fenomen cu diverse nume, nuanțe sau manifestări. Free Software, Open Source, FLOSS, toate deja s-au constituit într-o cultură. Cei care sunt implicați sunt oameni care trăiesc în ea, oameni care doar au tangențe cu această cultură sau oameni care au văzut oportunitățile din ea și vor să se implice sau s-au implicat deja.

Mai mult decât de interese materiale, oamenii din acest fenomen – mai ales cei care sunt deja implicați serios în el sunt legați de niște principii. Facem bani, dar cu ce preț? Într-o lume obsedată de monetizare, de capitalizare, de margini și creșteri, ei vin și răspund. Iar răspunsurile lor conțin cuvinte ca pasiune, muncă, încredere, respect, principii. Dar toți acești oameni trebuie să traiască din ceva, cumva. Care sunt principiile lor de viață? După ce se ghidează? Din ce fac bani? Cum fac față acestei perioade, denumită, generic, "criză", deși ea se pare că nu-i afectează pe toți, cel puțin nu în aceeași măsură? Ba chiar pentru unii este cu adevărat o ocazie. Cum văd ei noutatea, ca pe o oportunitate, ca pe o amenințare?

Am discutat aceste lucruri cu o serie de personalități implicate în domeniu, evangheliști, dezvoltatori, antreprenori, oameni din corporații (da, și Microsoft a participat la discuție) sau figuri legendare, oameni care se recomandă, simplu, „fondator MySQL", precum Michael – Monty Widenius.

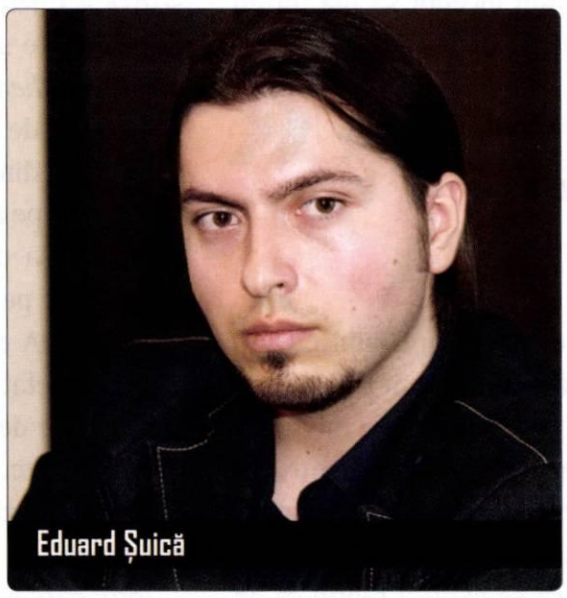
Cultura Open Source

Open Source a devenit o cultură. Cu idealuri, cu principii, cu modus operandi, dar nu numai. Pentru unii este un mod de viață, pentru alții e un mijloc de a-și câștiga existența. Ce reprezintă Open Source pentru cei care știu cu adevarat despre ce este vorba in acest fenomen?

Constantin Teodorescu, evanghelist al domeniului, ne spune că producătorii și utilizatorii de software open-source experimentează mai multe sentimente: bunăvoință pentru a-ți ajuta aproapele, milostivenie, modestie, cumpătare, înfrânarea lăcomiei, responsabilitate, dorința de inovație dar și plăcerea riscului, pionierat, curiozitate, non-conformism, dorința și oportunitatea de afirmare ... mai continui?

În lumea „cealaltă", e ca în reclamele la nuș'ce cremă antirid „Ai grijă de tine!" șoptit cu suspine, în timp ce producătorul gândește „Ai grijă de contul nostru din bancă, mă doare-n c... de ridurile tale !!!".

„Open source-ul este în primul rând dezvoltare din pasiune. Aș putea spune că există oameni care implementează open source și infinit mai mulți care vorbesc despre open source. OS ar trebui să fie „calea" astăzi. Acum, trebuie să separăm companiile ce implementează soluții comerciale peste open-source sau care folosesc open source pentru dezvoltarea unor soluții proprietary, de dezvoltatorii de open source. Faptul că o companie dezvoltă soluții pe baza unor sisteme open source nu înseamnă că înțelege conceptul de open source (mă refer în primul rând la companiile dezvoltatoare de soluții web peste open source). Dincolo de orice, open source-ul este dus de pro-


Eduard Șuică

gramatori pasionați. Iar diferența între open source și dezvoltare proprietară folosind open source este echivalentă cu diferența între muzicieni și muzicanți." ne spune Eduard Șuică, General Manager, RadGs.

Pentru Jeroen van Meeuwen, de la Fedora Project, Free și Open Source este cea mai mare provocare tehnică pe care o poți adresa oricui este dispus să se apuce serios de ceva, cu cea mai grea curbă de învățare, cu cele mai mari oportunități de a face diferența și cu cel mai bun sistem de compensare.

În viziunea lui Michael Widenius, Fondator MySQL, cultura Open Source înseamnă că faci tot posibilul pentru a trăi după niște reguli umane și corecte. Regulile sunt un pic diferite de la persoană la persoană, dar ceea ce este comun este faptul că cei mai mulți oameni din comunitatea Open Source au cam aceleași reguli.

„Iată câteva din regulile care mie mi se par comune în lumea Open Source: ești dispus să-i ajuți pe ceilalți pentru interesul tuturor (sau pentru interesul unui proiect); vrei să împarți cu alții ceea ce faci (cod, idei și de multe ori afaceri); ai încredere în ceilalți oameni, dar nu orbește (crede, dar și verifică); îi tratezi pe ceilalți cu respect, chiar dacă nu ești de acord cu ceea ce fac sau chiar dacă lucrează la un proiect concurent (din păcate, aceasta este regula pe care nu toată lumea o urmează pentru ca, de multe ori, țin prea mult la proiectele lor); nu lansezi zvonuri și nu vorbești urât despre alte proiecte (e OK să faci comparații); crezi în fair play; ești ecologist."

Din partea Microsoft, Todi Pruteanu, Platform Strategy Manager: „Open Source are multe semnificații, de la cultura și filozofie, la practici de dezvoltare, la produse și modele de business construite având Open Source la bază. La Microsoft încercăm să considerăm Open Source din toate aceste perspective." ■

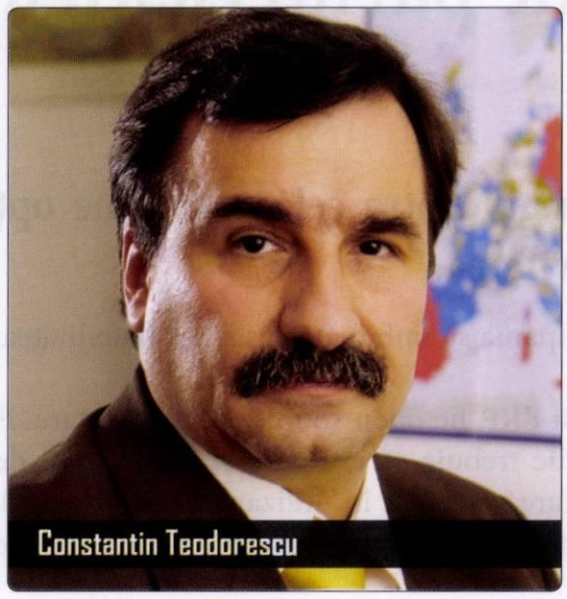
Liber sau gratuit?

Este Open Source întotdeauna liber sau gratuit? Se spune că dragostea trece prin stomac. Cât te costă să fii liber, să-ți urmezi pasiunea? Cât costă ca un lucru să fie gratuit? Dacă lucrezi la un calculator, el consumă energie electrică. Ea costă bani. Dacă din munca ta rezultă ceva, acel ceva poate fi întotdeauna gratuit? Poți să-ți plătești facturile muncind pentru ceva ce nu va costa nimic?

Pentru Eduard Șuică, Open Source este în primul rând "LIBER". Tocmai această liberatate l-a adus atât de departe. Practic oricine este liber să modifice codul așa cum vrea. Există zeci de licențe open source de la GPL până la BSD sau Apache.

Constantin Teodorescu ne spune că Open Source e ca mobila de la IKEA. „Plătesc pentru ceea ce am nevoie, nu am sau nu știu să fac eu. Știu să asamblez singur masa, pot să mi-o transport singur. Nu mi se pare normal să plătesc drepturi de autor cuiva care a apucat să zică mai devreme decât mine că masa e mai stabilă dacă are 4 picioare și își mai și protejează „invenția" printr-un patent."

Michael Widenius nuanțează lucrurile: „Pentru cei care folosesc și dezvoltă Open Source, este chiar liber. Pentru ceilalți, de-


Constantin Teodorescu

pinde de tipul de licență a softului Open Source. Unele licențe îți oferă mai multă libertate decât altele. BSD, Public domain, Apache sunt chiar gratuite, GPL este chiar gratuit dacă îl folosești ca să-ți derulezi afacerea sau dacă aderi la regulile GPL."

Jeroen van Meeuwen ne dă un răspuns tranșant, dar bine documentat: „Nu. Nici gratuit, nici liber, nu e nevoie de argumente, lucrurile vorbesc de la sine. Nu există nicio regulă care sa spună că ceva Open Source este gratuit. Singura cerință pentru ca ceva să fie Open Source este ca oricine să poată vedea Sursa muncii, indiferent de condițiile care trebuie îndeplinite pentru a avea acces sau costuri de licență și alte cheltuieli.

Iar dacă discutăm de libertate, lucrurile sigur stau altfel. Free Software este întotdeauna Open Source, din cauza condițiilor de licențiere, în același timp, nu tot ceea ce este Open Source este Free Software doar pentru că sursa este disponibilă. O singură condiție – partajarea codului – sursă face ca ceva să fie Open Source. Cele pantru condiții pentru ca o lucrare să fie considerată Free Software sunt: libertatea de a o folosi în orice scop; libertatea de a o studia, de a vedea cum funcționează; libertatea de a o modifica; libertatea de a o distribui în forma originală sau modificată. După cum vedeți, nimeni nu zice nimic nici de preț, nici de codul sursă. Și totuși, aceste două probleme sunt reglate de cele patru reguli. Deci, nu este obligatoriu sub nicio formă ca cele două să fie gratuite sau libere."

Pentru Todi Pruteanu, reprezentantul Microsoft, în general, regimul de licențiere nu reflectă costul unei soluții. Vom găsi în practică soluții Open Source sau proprietare care nu costă nimic și soluții a căror implementare costă foarte mulți bani. ■

Criza

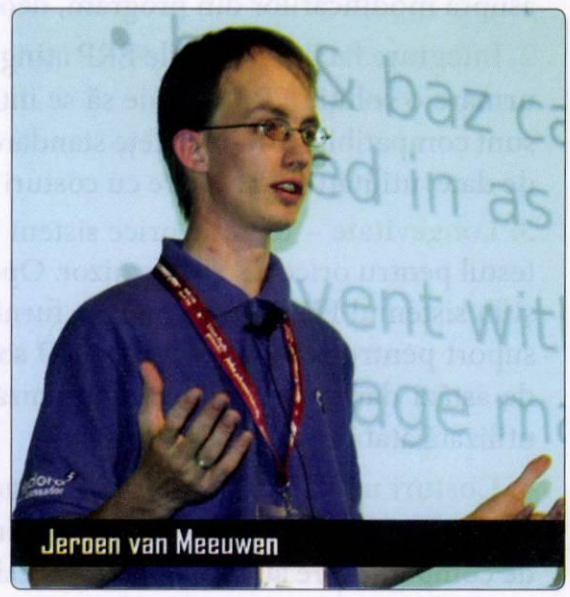
Este criză. Pe unii i-a lovit în plin, pe alții nu-i afectează iar pentru unii oameni este vorba chiar de o oportunitate. Mulți dintre cei care văd în criză o oportunitate se găsesc în lumea Open Source, în timp ce alții spun că succesul unei soluții bune nu depinde de perioada prin care trece economina. Totuși, ce oferă mai bun Open Source decat modelul proprietar în acest context?

Constantin Teodorescu: spune că această perioadă este o ocazie să acordăm mai mult sprijin pentru firmele românești. „Prefer să plătesc un român să-mi facă o aplicație folosind Linux, Eclipse, Java, GWT și PostgreSQL decât pe altul care-mi dă o soluție unde e numai 25% transpirație românească și 75% cartoane cu holograme."

Eduard Șuică este echidistant: „Este greu de discutat folosind ca bază „mai bun". Aș putea spune, strict ca o părere personală, că în foarte multe cazuri software-ul open source este superior soluțiilor proprietare datorită contribuției colective, a dezvoltatorilor din mai multe direcții.

„Criză" e un cuvânt pe care-l aud mult prea mult. Ceea ce oferă mai bun open source-ul decât modelul proprietar, este general valabil, nu doar în contextul crizei. Trebuie avut în vedere că open source-ul nu are ca scop producerea de capital; probabil că mă veți contrazice, dar pentru dezvoltatori, pasiunea, recunoașterea, și până la urmă impresionatul colegelor programatoare ce ne zâmbesc frumos, sunt lucruri ce sunt mai presus decât tot capitalul din lume.

Avizat, Jeroen van Meeuwen spune că soluțiile Open Source sunt mai bune decât cele proprietar indiferent de starea de mo-


Jeroen van Meeuwen

ment a economiei. Singurul lucru diferit în criză este faptul că aceasta forțează companiile să-și reevalueze cheltuielile, inclusiv cele din IT. Când discutăm despre Open Source ca despre cel mai mare grup de soft-

4 motive pentru ca un ERP open source să fie pariul câştigător

SocrateOpen ERP/CRM este una dintre cele mai bune opţiuni pentru o companie care doreşte să-şi eficientizeze activitatea.

Sistemele integrate de gestiune ajută compania să îmbunătăţească profitabilitatea şi competitivitatea prin automatizarea şi creşterea vizibilităţii asupra proceselor.
Piaţa oferă acum o multitudine de soluţii ERP, fie open source, fie proprietare. Funcţionalitatea este foarte importantă în selecţia unui sistem ERP, dar companiile trebuie să evalueze şi costul total de deţinere, disponibilitatea serviciilor de mentenanţă, suport tehnic şi implementare, uşurinţa în utilizare, posibilitatea de a integra rapid şi facil sistemul cu alte componente, precum şi modul în care sistemul poate să răspundă în timp cerinţelor unei organizaţii în schimbare şi creştere.

Soluţii ERP open source versus soluţii ERP proprietare

Majoritatea companiilor utilizează în momentul de faţă în România soluţii proprietare, însemnând că aceste soluţii sunt în proprietatea firmei care produce sistemul, şi care face disponibil sistemul printr-o licenţă comercială. În majoritatea cazurilor, furnizorul limitează accesul la codul sursă, permiţând doar accesul la codul binar, aşa cum a fost dezvoltat şi furnizat. În cazul sistemelor proprietare, dacă clientul doreşte o îmbunătăţire sau o modifcare a programului (cum ar fi o funcţionalitate nouă sau o reparaţie de eroare (bug), singura sursă pentru rezolvare este chiar furnizorul.
Open source funcţionează un pic altfel. Mai degrabă decât să restricţioneze accesul la codul sursă, programele open source includ atât codul binar cât şi codul sursă împreună cu licenţa de utilizare, pentru a lăsa libertatea clientului de a-şi face singur modificările, dacă este necesar. În realitate, clientul se bazează pe furnizor pentru a face modificările şi îmbunătăţirile, atât în cazul sistemului open source, cât şi în cel al sistemului proprietar. Principala diferenţă este că în cazul unui sistem open source în care codul sursă este disponibil unei comunităţi largi, clientul are mai multe opţiuni în alegerea celor care pot să îi ofere suport.

Un sistem ERP open source are o funcţionalitate la fel de bogată şi complexă, şi este tot atât sau poate chiar mai inovativ ca un sistem tradiţional/proprietar. Dar pe lângă asta el mai oferă şi alte avantaje companiei care îl utilizează:

1. Adaptabilitate şi vizibilitate mărită – sunt puţini utilizatorii care modifică codul sursă al unei aplicaţii ERP. Dar dacă această nevoie apare pe parcurs, sistemul ERP open source furnizează accesul la codul sursă şi dă libertatea utilizatorului să modifice sistemul în funcţie de nevoile şi cerinţele existente. Clienţii care utilizează sisteme open source se bucură de un grad mult mai mare de transparenţă în ceea ce priveşte planificarea versiunilor şi posibilitatea de a fi informaţi din timp asupra modificărilor din program, deoarece toate acestea sunt publice.

2. Integrare facilă – soluţiile ERP ating fiecare aspect al unei companii de la gestiunea depozitelor până la contabilitate. Prin urmare o soluţie ERP trebuie să se integreze uşor cu infrastructura IT existentă deja în companie. Sistemele open source sunt compatibile prin interfeţe standard cu o multitudine de tehnologii, incluzând suport şi pentru sisteme de operare, baze de date, utilităţi şi hardware cu costuri mai mici.

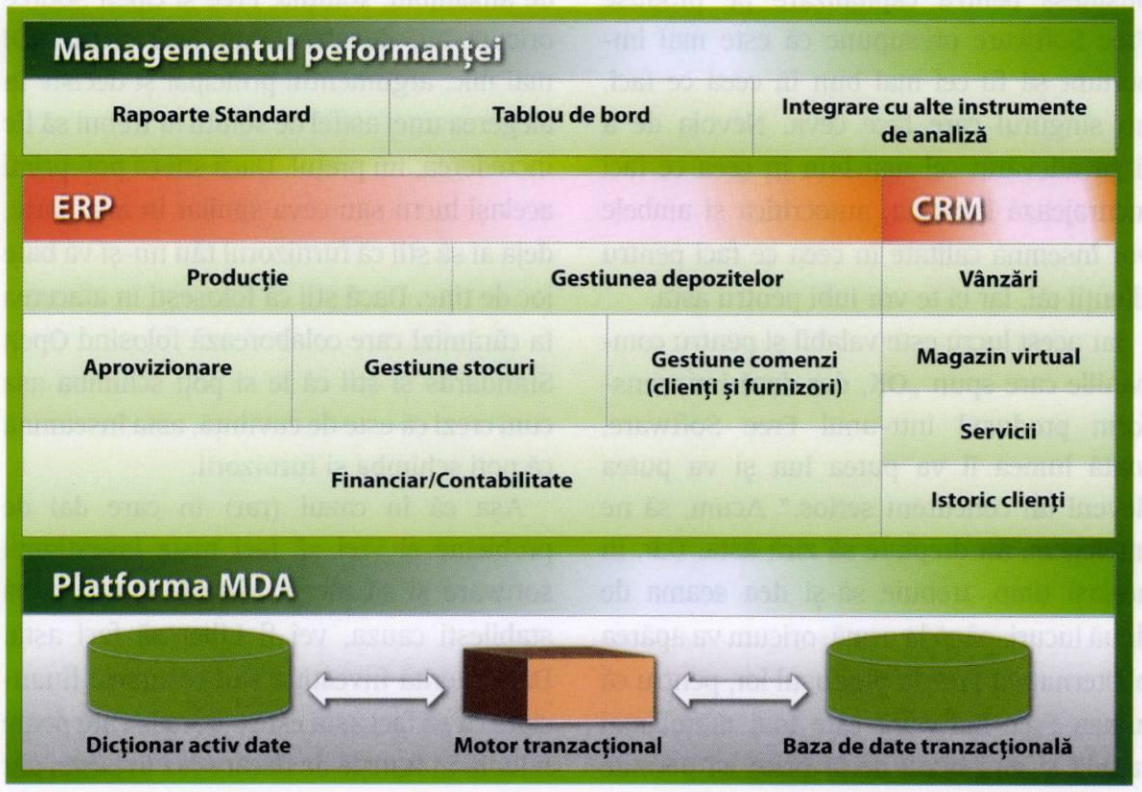
3. Longevitate – teoretic orice sistem ERP ar trebui să funcţioneze corect odată instalat, dar funcţionarea sa în timp este testul pentru orice ERP şi furnizor. Oportunităţi neprevăzute pot modifica obiectivele unei companii necesitând modificări şi în sistemul ERP. De asemenea, furnizorul de soluţie poate să îşi schimbe planurile şi la un moment dat să nu mai ofere suport pentru soluţia respectivă. O soluţie open source, flexibilă şi usor de modificat, va răspunde întotdeauna cerinţelor de astăzi dar şi de mâine ale organizaţiei. Deoarece clientul este în posesia codului sursă, soluţia poate fi modificată şi utilizată atâta timp cât este nevoie.

4. Costuri mai mici – majoritatea sistemelor ERP open source sunt distribuite gratuit, costurile de licenţiere fiind 0. Alte reduceri semnificative provin din uşurinta de a achiziţiona, implementa, extinde şi modifica sistemul ERP. Costurile raportate de companii care au implementat un sistem ERP open source sunt cu 50% mai mici decât în cazul sistemelor proprietare.

socrate open
powered by Compiere
Un sistem ERP&CRM de clasă mondială
www.socrateopen.ro
Mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat.

SocrateOpen - un altfel de ERP - mai uşor de achiziţionat, implementat, extins şi modificat

SocrateOpen este un sistem integrat pentru managementul afacerilor (ERP&CRM), de clasă mondială, care susţine gestiunea organizaţiilor cu 30 de angajaţi, dar şi pe a celor cu peste 300 000 de angajaţi.
SocrateOpen integrează într-un singur pachet funcţionalităţi de gestiune economică a întreprinderii, gestiune a relaţiilor cu clienţii, creare şi gestiune de site-uri web, şi include şi un magazin virtual. SocrateOpen este open source, ceea ce înseamnă zero costuri de licenţiere pentru sistem, şi un cost total de deţinere mult mai mic comparativ cu sistemele de gestiune tradiţionale.
Un sistem integrat de gestiune economică de ultimă generaţie, SocrateOpen are la bază platforma Compiere, şi este dezvoltat şi susţinut prin servicii profesioniste de mentenanţă, implementare şi suport tehnic, de BIT Software.



Uşor de achiziţionat

SocrateOpen ERP&CRM este mai uşor de achiziţionat datorită faptului că este open source. Sistemul poate fi descărcat, evaluat şi utilizat fără nici un cost. În cazul în care compania care îl utilizează are nevoie de servicii de suport, implementare, mentenanţă, acestea sunt oferite de BIT Software contra cost.

Uşor de implementat

Implementarea sistemului SocrateOpen este mai uşoară datorită atât funcţionalităţii bogate şi perfect integrate, cât şi posibilităţii de a modifica orice, oricând, astfel încât sistemul să se plieze la nevoile organizaţiei.

Uşor de extins

SocrateOpen este construit pe o arhitectură inovatoare, având la bază platforma MDA – Model Driven Architecture, care face ca aplicaţia sa fie adaptabilă şi uşor de extins.

Uşor de modificat

Mediul actual în care operează organizaţia este extrem de schimbător şi sistemul informatic trebuie 'să ţină pasul' cu schimbarea organizaţiei şi să reflecte rapid aceste schimbări. Nu organizaţia trebuie să se plieze pe sistem, ci invers, într-o manieră care să nu genereze costuri.
SocrateOpen permite modificarea/particularizarea extrem de rapid, cu zero efort de programare, a ferestrelor/rapoartelor existente sau noi.

Mai mult, este important ca toate aceste particularizări/adaptări specifice să poată fi păstrate şi gestionate corect, astfel încât să se poată face migrarea la versiuni noi, cu zero pierderi de adaptări şi cu costuri minimale.

Cel mai scăzut TCO prin open source

Software-ul open source oferă câteva avantaje nete faţă de abordarea clasică, tradiţională: calitate sporită şi viteză de reacţie mai mare. Structura de cost pentru un sistem ERP/CRM este formată din:

Cost	ERP/CRM Comercial	SocrateOpen (open source)
Hardware	da	da
Licenţe sistem de operare	da	opţional
Mentenanţă sistem de operare	da	opţional
Licenţe bază de date	da	da
Mentenanţă bază de date	opţional	opţional
Licenţe sistem ERP/CRM	da	nu
Mentenanţă sistem ERP/CRM	da	recomandat
Implementare sistem ERP/CRM	da	recomandat

În cazul SocrateOpen există două tipuri de licenţiere: GPL (General Public License) şi EULA (End User License Agreement) cu zero cost de licenţiere, la care se adaugă opţional servicii de suport şi mentenanţă.

Mai multe informaţii despre SocrateOpen se găsesc la **www.socrateopen.ro.**
Descărcarea sistemului şi a documentaţiei aferente se face gratuit la adresa: **wiki.socrateopen.ro**

BIT Software
Str. Zambilelor nr. 4, Braşov
Tel: 0268 314446
Fax: 0268 314447
Email: office@bitsoftware.ro
Web: www.bitsoftware.ro

BiT software | goes green

ware non-proprietar, să nu uităm că cea mai mare parte din Open Source este, de fapt, așa-numitul Free Software. Oricum, dintr-o perspectivă business, cele mai importante beneficii ale Open Source pot fi urmărite din două perspective.

Din perspectiva furnizorului, modelul de business pentru capitalizare pe produse Free Software presupune că este mai important să fii cel mai bun în ceea ce faci, nu singurul care face ceva. Nevoia de a fi cu adevărat cel mai bun în ceea ce faci încurajează inovația, autocritica și ambele vor însemna calitate în ceea ce faci pentru clienții tăi, iar ei te vor iubi pentru asta.

Iar acest lucru este valabil și pentru companiile care spun „OK, dar dacă îmi transform produsul într-unul Free Software, toată lumea îl va putea lua și va putea deveni un concurent serios." Acum, să ne înțelegem, au dreptate să zică asta. Dar, în același timp, trebuie să-și dea seama de două lucuri: până la urmă, oricum va apărea o alternativă Free la produsul lor, pentru că lumea Free Software este mai mare, mai rapidă și mai bună decât orice își permite lumea business să plătească; nu în ultimul rând, dacă cineva devine competitor și îți ia o parte din piață, fie faci ceva greșit, fie nu faci destul de bine pe cât ar trebui. În plus, dacă ți-e frică să nu pierzi cote de piață sau vrei să fii tu cel mai mare am motive serioase să nu cred că afacerea ta lucrează moral sau că respecți regulile Free Software așa cum au fost ele stabilite în legătură cu modul cum poți folosi tu munca acestei comunități.

Din punctul de vedere al clientului, Free și Open Software sunt o problemă de încredere, nu de preț. Deși, desigur, prețul este o componentă importantă în imaginea de ansamblu, soluțiile Free și Open Source oricum au, de obicei, un TCO și un ROI mai mic, argumentul principal și decisiv în alegerea unei astfel de soluții ar trebui să fie încrederea, nu prețul. Dacă știi că poți primi același lucru sau ceva similar în altă parte, deja ai să știi că furnizorul tău nu-și va bate joc de tine. Dacă știi că folosești în afacerea ta cărămizi care colaborează folosind Open Standards și știi că le si poți schimba așa cum crezi că este de cuviință, asta înseamnă că poți schimba și furnizorii.

Așa că în cazul (rar) în care dai de probleme și vrei să faci niște investigații software și să mergi până la sursă ca să stabilești cauza, vei fi Liber să faci asta. Dacă merită investiția sau resursele financiare ca să faci asta este o decizie care poate fi luată în funcție de fiecare caz în parte, dar măcar ai dreptul să faci această alegere. În cazul Free Software, poți face chiar tu însuți schimbările pe care le crezi de cuviință, iar în cazul Open Source poți chiar să discuți cu furnizorul și să-i spui care crezi tu că e problema în codul sursă.

În opinia lui Monty Widenius „cu siguranță, oriunde există o soluție Open Source care îți rezolvă problemele, ea este mai bună decât una „închisă". Softul Open Source îți dă, în primul rând, mai multă libertate atunci când vrei să îți desfășori afacerile și să faci față provocărilor. Prețurile pentru sofware și servicii sunt mai mici pentru soft Open Source. Nu depinzi de un singur vendor. Dacă lucrurile iau o întorsătură proastă cu o soluție software, poți rezolva problema singur sau poți angaja pe cineva să ți-o rezolve. În general, soluțiile Open Source sunt mai puțin susceptibile de a suferi probleme tip bug și sunt mai potrivite pentru a rezolva mai multe probleme decât soluțiile „closed". Asta, pentru că ele au o bază mai mare de utilizatori care le folosesc în diverse scopuri pentru a-și rezolva propriile probleme, lucru pe care nu ar putea să-l facă cu o serie de soluții mai monolitice, închise."

Pentru Todi Pruteanu, problema open versus closed este una irelevantă în contextul crizei: „Cu toții ne uităm mai atent azi la obiectivele pe care le avem de îndeplinit și la mijloacele prin care le putem depăși. Simplificând, clienții caută valoare prin utilizarea unui software. Valoarea aceasta poate însemna multe lucruri – de la productivitate, la dinamicitate, la continuitatea business-ului, la beneficii vs. cost ș.a.

Întrebarea dvs. poziționează Open Source ca regim de licențiere. Aș spune că odată ce criteriul de valoare pentru client este îndeplinit, discuțiile despre regimul de licențiere sunt secundare." ■

Modele de business

Când discutăm despre criză, discutăm despre bani. Totuși, n-am discutat despre banii din Open Source. Oamenii din domeniu trăiesc din ceva, iar pentru cei cei care se ocupă exclusiv cu acest lucru, obiectul muncii reprezintă, logic, și singurul mijloc de asigurare a traiului. Intrăm într-o zonă cu un potențial dilematic și conflictual foarte mare. Principii versus bani, afaceri versus aspirații. Cum facem bani corect? Ce modele de business se potrivesc cel mai bine cu Open Source? Care ar fi the way to go, care ar fi rețeta succesului fără a te compromite?

„ORICARE ! Și ce-i mai important ... modelul ADMINISTRAȚIEI PUBLICE !" Constantin Teodorescu.

Eduard Șuică ne-a răspuns cu o pildă: „Din mahmureală cel mai ușor te trezești cu o bere ... Cel mai bine cu open source, merge tot open source. Dincolo de asta, îl vom găsi peste tot. Poate chiar și în roboțeii de pe Marte, sau în microcontrolerul cuptorului cu microunde. Există foarte multe proiecte open source, ce acoperă domenii dintre cele mai variate, și când spun asta nu mă refer numai la CRM-uri și ERP-uri (care din păcate sunt reprezentative pe piața de Open Source din România). Există foarte multe proiecte frumoase, superbe, unele foarte folosite (ex: libxml2, pe care-l regăsim în foarte multe produse), unele inutile astăzi, dar foarte probabil, vitale mâine."

Monty Videnius este optimist: „Dacă poți merge pe modelul licențierii duble, în opinia mea, asta este cea mai bună metodă. Dacă nu, poți face bani din consultanță, dezvoltare de opțiuni, training sau suport. Sau poți lucra cu add-ons sub o licență diferită. (Deja, în acest caz, nu mai vorbim de open-source, dar uneori trebuie să faci și lucuri care nu sunt tocmai ideale pentru a supraviețui până găsești un model asa cum îți dorești.)"

Un răspuns mai detaliat ne-a oferit Jeroen van Meeuwen: „În acest moment, există patru categorii de modele de business pe care le-au adoptat companiile din piață:

1 Cele care capitalizează pe folosirea de soft și plătirea de drepturi de proprietate intelectuală. Cel mai cunoscut model este cel aplicat de Microsft.

2 Cele care capitalizează pe plata drepturilor de autor pentru folosirea de soft Open Source non-Free și poate mai vând și sursele pentru bani în plus. Aici, exemplele pot fi HP sau SCO.

3 Capitalizarea pe Free Software punând la dispoziție opțiuni adiționale și furnizând un așa-numit Enterprise Edition. Opțiunile adiționale pot fi complet proprietar, dar pot fi Open Source, licențiate ca non-proprietar sau non-Free. Iar aici, dintre exemple, ma pot gândi acum la MySQL, Zimbra, Zarafa, Alfresco, Novell.

4 Capitalizarea pe Free Software lucrând împreună cu oamenii din comunitatea Free Software și vânzând valoare adăugată pentru produse, dar menținând, în același timp, licența Free Software. E vorba de training, suport pe termen lung, protecție juridică, consultanță și așa mai departe. Exemplele din acest domeniu pot fi Red Hat și Bacula Systems.

În opinia mea, nu cred că modelul numărul 1 este un model de business sustenabil pe termen lung. 2 și 3 sunt, cumva, modele intermediare între 1 și 4, iar acesta din urmă reprezintă, evident, singura metodă de a opera moral și în concordanță cu principiile celor care au dezvoltat aceste soluții. Prin asta spun, de fapt, participare în marele ecosistem care este Free Software, făcându-te, astfel, iubit de milioane de oameni, în loc de a încerca numai consumerism și capitalizare și făcându-te, astfel, urât de milioane de oameni.

Todi Pruteanu nu crede că există un singur răspuns valid în acest caz. „Însă vă pot oferi o perspectivă asupra Microsoft și Open Source. Microsoft a parcurs pași importanți în deschiderea către comunitatea Open Source pentru a îmbunătăți interoperabilitatea dintre Windows și aplicatiile Open Source. În prezent sunt peste 80.000 de aplicații Open Source care rulează pe Windows dintre care peste 30.000 au fost construite special pentru a rula numai pe Windows. În unele situații, produse și practici Open Source completează tehnologii Microsoft sau chiar devin parte importantă dintr-un business (e.g. construirea de ac-

Todi Pruteanu

celeratoare Open Source pentru SharePoint, cum sunt SharePoint Learning Kit sau Podcasting Kit for SharePoint) sau strategie tehnică (e.g. implementarea suportului pentru limbaje dinamice în .NET Framework, găzduire siturilor PHP pe Windows Web Server). În alte situații, Open Source constituie o competiție sănătoasă pentru Microsoft, ceea ce ne provoacă să inovăm." ■

SaaS

IT-ul este o lume dinamică. Este în avangarda noutăților, de fapt, este un motor al descoperirilor, nu numai un motor al business-ului. Totuși, unele descoperiri din domeniu fac ca anumite lucruri ce păreau batute pentru multă vreme în cuie să devină canibale pentru colegele lor de gen. Mai nou, discutăm despre cloud computing și SaaS. Dincolo de stiluri de lucru, ele sunt modele de afaceri și, până la urmă, maniere care s-ar putea să împartă jucătorii din IT în câștigatori și pierzători. Modelul Software as a Service este o oportunitate sau o amenințare pentru companiile care oferă Open Source?

Pentru Constantin Teodorescu este o OPORTUNITATE ! cu litere mari și cu semnul exclamării.„ Pentru că putem oferi servicii mai ieftine, mai performante, mai fiabile și cu suport tehnic mai aproape de client ! Și nu în ultimul rând ... trebuie să recunoașteți oricum că "utilizatorii noștri sunt mai inteligenți decât ai lor" !!!

Eduard Șuică spune că SaaS este trendul actual. „Consider că o companie care se respectă, investește în primul rând în cercetare/dezvoltare, nu în mașini scumpe. SaaS are avantajul că este foarte ieftin (sau chiar gratuit), sau cel puțin așa ar trebui să fie. Eu personal sunt un mare fan al SaaS-ului, inclusiv tehnologia pe care o dezvolt, open source și ea, tot spre SaaS merge."

Michael Widenius ne spune: „Este vorba de o oportunitate. Cu cât mai mult folosim Open Source, cu atât mai mult va fi testat și popular. Mulți dintre vendorii clasici de SAS (e cazul chiar și pentru vendorii tradiționali de closed source precum Oracle) au dat comunității cod sursă. Iar asta nu face altceva decât să întărească baza de coduri sursă ale comunității."

Dar avem și păreri contrare. Bazate pe argumente serioase. Jeroen van Meeuwen: „SaaS nu se poate aplica pentru Free Software pentru că nu există eficiența care să poată fi câștigată din licențiere la cerere pentru soft care în licența proprie anunță că este gratuit. Dar într-un model de suport bazat pe abonamente pentru software, platforme și sisteme de operare, unde numărul de mașini și de componente de infrastructura și de servicii reprezintă factori de cost, companiile au posibilitatea de a vinde produse care, dat fiind caracterul lor de Free și Open Source Software, au garanția că vor rula mai stabil, mai eficient, mai sigur și mai scalabil, iar clienții vor avea oportunitatea de a economisi bani din cauza eficienței costurilor pe care o prezintă furnizorul lor de Free și Open Source Software, pe lângă încrederea pe care o pot avea în Free si Open Source Software, asta chiar dacă furnizorul lor nu se mai conformează cu cerințele sau chiar daca dă faliment."

Todi Pruteanu: „Cred că orice nouă tendință în industria noastră poate fi o oportunitate și merită investigată în contextul strategiei unui furnizor de soluții. Așa stau lucrurile și cu SaaS – o metodă relativ nouă de a livra software pe care companiile ce dezvoltă software (Open Source sau proprietar) trebuie să o considere. Așa cum în practică găsim soluții implementate de furnizori diferiți sau soluții ce beneficiază de un mix între software proprietar și software Open Source, la fel vedem că se întâmplă deja și cu regimul de livrare – un mix între software instalat local și servicii consumate online (SaaS). Acest mix îl numim Software + Services sau S+S." ■

Eficiență prin externalizare

Externalizarea de servicii, sau outsourcing de servicii, nu reprezintă un concept nou pentru piața românească. Cu timpul a devenit un principiu de afaceri aplicat cu mare succes de diverse companii, mai ales situate in spectrul întreprinderilor medii și mari. Practic, externalizarea, ca serviciu profesional specializat practicat de către terți, a reprezentat un mijloc eficient de scădere a costurilor și de asigurare a acelei mult râvnite continuități a afacerii. Cu atât mai mult în vremuri de restriște economică obiectivă sau indusă de diverși factori subiectivi, externalizarea de servicii devine aproape imperioasă pentru firmele care nu mai știu de unde să taie din bugete pentru a reuși să o scoată cu bine la liman.

Externalizarea de servicii IT s-a numărat printre primele astfel de servicii oferite pieței, din rațiuni extrem de simple. Costurile legate de echipamente și forța de muncă bine calificată, dar și gestionarea eficientă a riscului legat de infrastructura IT a unei companii au făcut de multe ori mai ieftină și mai sigură apelarea la o firmă specializată în furnizarea de astfel de servicii. În atari condiții, se pune întrebarea: De ce în România fenomenul externalizării de servicii IT nu a ajuns încă la deplina lui maturitate?

Masa rotundă organizată recent de revista IT Trends a căutat să găsească răspunsuri, fie și parțiale, la un set de întrebări definitorii pentru fenomenul externalizării de servicii IT. Care ar fi factorii principali care împiedică alegerea externalizării de servicii ca soluție pentru eficientizarea afacerii de bază? La ora actuală, în ce zone ale unei afaceri poate acționa eficient o astfel de externalizare de servicii? Ce ar însemna externalizarea de servicii IT pentru o companie non-IT din punct de vedere al scăderii costurilor? Care sunt limitele externalizării de servicii IT din punct de vedere al adoptării ei ca soluție de eficientizare a afacerii? Până unde se poate merge cu garanțiile contractuale oferite de un furnizor de astfel de servicii?

Bogdan Marchidanu

Invitați:

Costin Bărcănescu - Outsourcing Services Sales Romania, Technology Solutions Group, Hewlett-Packard Company, HP
Tudor Negrescu - Services Director, IIRUC Service
Dragos Nicolaescu - Country Manager Romania, Ness
Bogdan Tudor - President & CIO, Class IT
Marius Tulea - General Manager, Crescendo

Bogdan Marchidanu: *De câțiva ani de zile, nu s-a mai auzit de cazuri majore de outsourcing, de întregi divizii sau ajungând, poate, chiar la core business. Și atunci, întrebarea mea este dacă are România ceva specific care să împiedice procese de externalizare care în alte țări se fac mult mai pregnant?*

Tudor Negrescu: Poate fi vorba de mentalitatea celor din conducerea unor companii. Conducerea trebuie convinsă să facă acest lucru. Lipsește angajamentul acesteia. La noi în țară, companiile încă au un mod autarhic de a gândi, „prin noi înșine, numai cu noi". Aceasta este o parte din imagine.

Dragoș Nicolaescu: Este o lipsă de experiență în ceea ce privește outsourcingul. În afară se practică de 10 – 15 ani și există povești de succes. La noi, cum a spus și domnul Marchidanu, au fost două, trei întâmplări și nu este un trend, nu este un lucru conștientizat de toți managerii ca o posibilă soluție. E ceva care încă sună un pic ciudat. Din discuțiile pe care le-am avut eu cu un șef de bancă, sunt mai multe probleme: lipsa lui de cunoștințe – ce înseamnă outsorcing, apoi lipsa de încredere în furnizor, alt subiect adus în discuție este confidențialitatea și nu în ultimul rând costurile.

Bogdan Tudor: Eu cred că atunci când apare problema costurilor, este vorba mai mult de calculul exact al acestora și de conștientizarea

beneficiilor financiare ale externalizării. Poate că s-a vorbit doar de deal-uri mari, care să facă deliciul presei. Din experiența noastră, noi fiind concentrați pe companiile mijlocii încă din 2001, într-adevăr, a existat o perioadă, până prin 2004, când, dacă le spuneai de externalizare, nu înțelegeau ce înseamnă. Lucrurile au început să se schimbe și mai ales acum, în condiții de criză, oamenii se gândesc la costuri. Dacă înainte oamenii se uitau la venituri, acum se uită la cheltuieli. Și se duc, în primul rând, la IT. Și văd o cifră mare pe care n-o înțeleg. Challenge-ul este, din punctul meu de vedere, schimbarea mentalității și a obișnuinței. Părerea mea este că la noi în piață încă nu este conștientizată alternativa. Pentru că, tot din experiență vă spun, acolo unde am ajuns și am discutat cu manageri IT sau cu directori generali și le-am prezentat ce facem noi, au fost destul de receptivi. Acum, plecând de la lipsa de încredere, evident, în România nu există atât de multe povești de succes.

Costin Bărcănescu: Acele povești de succes nu pot fi de multe ori editate. Clientul cere confidențialitatea datelor. Sunt contracte care s-au întâmplat, contracte de succes, dar nici noi și nici clienții nu le facem publice pentru că în contractul cadru se precizează că nu putem să spunem că un client a externalizat. În România, multe companii se uită la concurență și fac și ele la fel. Și atunci, se fură oameni, se fură idei, nu se caută soluții noi sau moduri noi de a gândi. Aici, orice încerci să faci, te uiți prima dată la vecini. Și atunci ai o problemă.

Dar există contracte foarte mari făcute publice. Precum contractul de 1 miliard de dolari dintre HP și Aviva, pe zece ani. Dar la contractul respectiv s-a lucrat doi ani. Când au hotărât HP și Aviva să-l facă public, s-a produs acel disclosure. Asta, în străinatate. Și în România se întâmplă astfel de lucruri, dar, pentru moment, nu se pot spune. Neputând merge la media să anunțăm contracte, poate aceste opțiuni nici nu există pentru clienți. Poate ei cred că nici nu există competențe ca să se întâmple. Dar cu astfel de întâlniri, cu mese rotunde, chiar cu mai multă lume, cu manageri, de exemplu, am avea ocazia să le explicăm ce înseamnă outsourcing. Oricum, în companiile de IT, turnover-ul este foarte mare.

Bogdan Tudor: Deschidem un subiect sensibil. Pentru că eu cred că oamenii de IT se simt bine în companii de IT. Iar acest lucru este un avantaj pentru companiile client. Pentru că știm foarte bine cum sunt priviți în companii oamenii de IT. Ei sunt „băieții de la IT". Ei sunt mai bine văzuți în companiile de IT, ceea ce face ca turnover-ul să fie mai redus, ceea ce înseamnă valoare adăugată pentru clientul final.

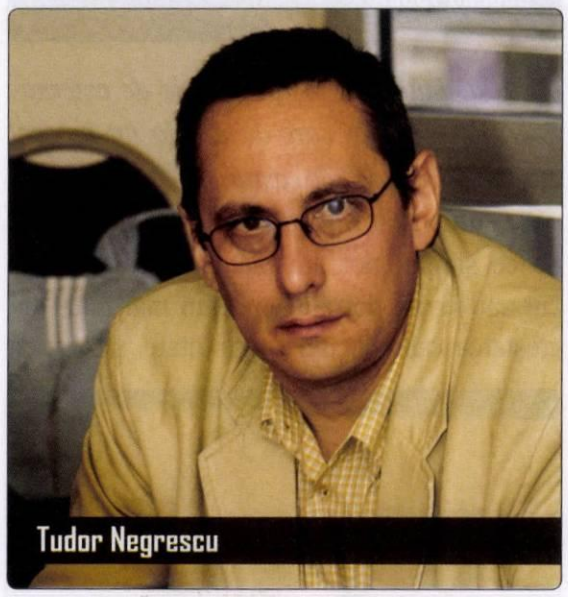
Costin Bărcănescu: Asta și pentru că în multe companii, departamentul IT este un cost, nu este un venit.

Bogdan Tudor: Da. Iar discuția aici cred că este despre avantajul competitiv pe care îl

Costin Bărcănescu

aduce IT-ul. O idee bună ar fi împărțirea IT-ului între părțile care aduc valoare adăugată și care nu și conștientizarea managementului de beneficii.

Marius Tulea: Pe lângă faptul că ceea ce se întâmplă în piață nu este vizibil, există o curbă de învățare. Și curba de învățare pleacă de la activități non-core, de unde și „băieții" se simt mai bine dacă pleacă într-o firmă de IT și dacă este vorba de o poveste de succes, pe urmă poate să crească ușor și spre activități


Tudor Negrescu

mai importante. Cred că unul din motivele pentru care există o percepută stagnare este și că unele lucruri s-au făcut pe niște piste gen prieteni, cunoștințe sau firme mici – departe de mine gândul de a spune că firmele mici nu sunt competitive – dar sunt oameni care au încercat și au ajuns să spună „după ce m-am fript cu ciorbă, suflu și-n iaurt". Deci, și din punctul de vedere al toleranței clienților, această abordare pas cu pas și bazată pe succes îi duce în situația în care au încredere. Pentru că niciodată nu vor face un deal mare, pentru activități importante imediat, ei vor să vadă ce se întâmplă, să testeze și asta ia timp. De aceea vreau să vă spun că modul acesta de a face educație pieței e binevenit și ne bucurăm și vrem să fim aici peste câțiva ani când vom culege rezultatele.

Bogdan Marchidanu: *În legătură cu încrederea clienților. Avem aici, la masă, nume mari, care în sine, reprezintă o garanție. Cât la sută contează brandul furnizorului pentru clienți în acest moment?*

Dragoș Nicolaescu: Nu contează foarte mult brandul, pe client îl interesează foarte mult să știe că tu ai mai făcut asta. El nu vrea ca tu să experimentezi pe banii lui și cu afacerile lui. Este foarte important în discuțiile care au loc să-i demonstrezi că tu ai experiență reală. Poți să fii oricine ca și companie globală. Dar dacă eu, ca filiala locală, habar nu am ce este outsourcing, omul își pune o problemă. OK, și ce faci, aduci 30 de oameni de afara să facă outsourcing? De ce aș avea eu încredere în tine, mare companie cu resurse globale, când pot avea mai repede încredere într-o companie națională care face acest lucru local de 5 ani de zile și am aici clienții lui locali care au reușit să-și satisfacă nevoile prin el. Decision maker-ii în astfel de cazuri vor vrea clar să vadă referințe locale și competențe locale. Experiența și competența globală sunt utile, sunt un prim pas de a deschide o discuție, dar cred că deși omul are încredere în ele, ele trebuie dublate și de experiență și competență locale.

Marius Tulea: Cred că referințele globale sunt valabile mai ales pentru clienții care sunt ei înșiși globali și care aplică în fiecare țară același model, iar unde nu sunt prezenți apelează la companii locale.

Dragoș Nicolaescu: Un client global va căuta competența globală, iar un client local va căuta competența locală.

Bogdan Marchidanu: *Câte contracte de outsourcing s-au semnat la nivel internațional care să implice și România?*

Dragoș Nicolaescu: În cazul meu, răspunsul este simplu, în clipa de față nu avem niciun contract de outsourcing în România. Dar vrem să aducem know-how și experiență din Vest și să creștem o divizie de outsourcing folosind resurse locale.

Costin Bărcănescu: Noi ne bazăm foarte mult pe contractele semnate global. Avem foarte multe contracte la nivel global semnate,

reprezentanțele locale ale firmelor care au contracte de outsourcing apelează la noi pentru acest lucru. Oricum, noi avem competența și resursele pentru a face orice fel de proiect de outsourcing, mic sau mare. Pentru orice tip de companie. Etapele nu sunt ușoare, dar singurul lucru care contează este commitment-ul managementului unei companii pentru a face acest lucru și ce înseamnă pentru el acest lucru: un buget fix, eliminarea pentru el a riscului de a pleca oamenii dintr-o componentă strategică. Atunci, clientul poate apela la o companie locală sau internațională să îi asigure suportul pentru orice perioadă, fie criza, fie creștere.

Marius Tulea: Mai există un aspect în legătură cu percepția managementului și este valabil în special în firmele foarte mari, care au bugete și care au așa-zise CAPEX și OPEX. Fiind criză, unele companii nu mai fac investiții de capital, altele nu mai fac investiții operaționale. Eu am sesizat o oarecare contradicție în piață, între modul cum operează unele companii și modul cum operează altele. Partea de outsourcing, dacă o extinzi și la alte servicii, precum închirierea de echipamente, îi dă posibilitatea clientului să respecte mai ușor restricțiile de buget, fie CAPEX, fie OPEX și să-și poziționeze aceste cheltuieli optim din punct de vedere al modului cum prezintă rezultatele mai departe, în special la companiile publice. Outsourcerii prezintă o flexibilitate mai mare din acest punct de vedere, pentru că pot oricând să mai ia din CAPEX și să ducă în OPEX sau invers, pe când dacă achiziționezi totul intern ca și client, deja trebuie să mergi așa, ori să vinzi înapoi uotsourcer-ului, iar asta e deja prea complicat.

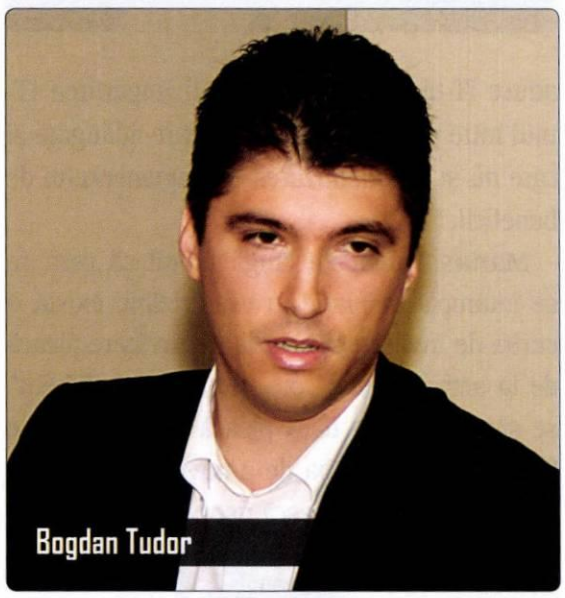
Costin Bărcănescu: Practic, ideea de outsourcing implică și directorul financiar al unei companii. Iar directorul de IT reprezintă interfața dintre firma care face outsourcing și managementul companiei sale. El este piesa-cheie. El trebuie să facă rost și de echipamente, și de licențe, și de consultanță, și de outsorcing. Toate într-un anumit buget. Iar outsourcing-ul și consultanța vor fi întotdeauna opțiunile cele mai bune pentru el.

Marius Tulea: Depinde și unde se poziționează managerul de IT. Pentru că în companii unde managerul de IT este avid să înțeleagă businessul, să-l ajute cu serviciile cu care vine să-i crească competitivitatea, el se distanțează de IT, nu din punct de vedere al cunoștințelor, ci din punct de vedere al buchiselii și devine un strateg care este foarte aproape de CEO și CFO în obținerea unor avantaje competitive folosind IT. De aceea sunt de acord ca CIO și CFO să fie

Dragos Nicolaescu

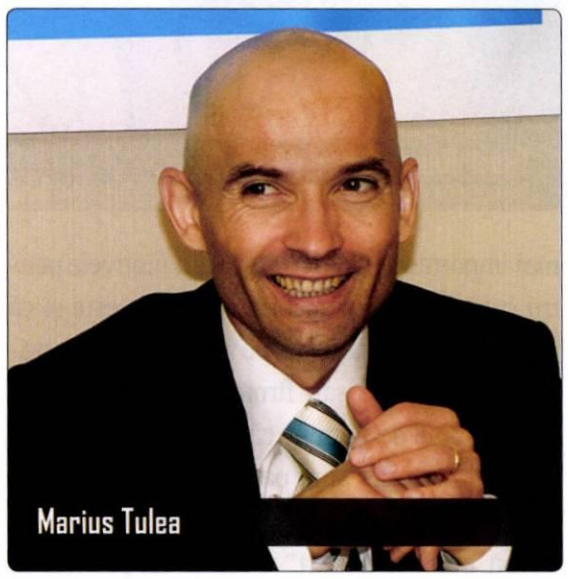
interlocutori și, din fericire, văd tot mai multe companii în care CIO-ul, în momentul în care începi să-i vorbești de bits și bytes, te trimite la plimbare sau te întreabă direct cu ce profită afacerea lui din ce-i propui tu.

Bogdan Marchidanu: *Zona costurilor este una aridă, dar trebuie atacată. Ar fi interesant*


Bogdan Tudor

dacă ați putea da niște exemple de externalizări de activități care au dus la un procent anume de reduceri de costuri.

Bogdan Tudor: Este vorba, în primul rând, de ce simțim noi din piață. Dacă anul trecut sau acum doi ani vindeam mai mult din creșterea calității, din continuitate, pentru că


Marius Tulea

fluctuația personalului era la un nivel alarmant deja, astăzi cred că principalul beneficiu este reducerea de costuri. Noi, fiind în zona de companii mijlocii, ne e mult mai ușor să avem niște studii de caz. Chiar ultima companie pe care o avem în portofoliu deținea o bază cam cu o sută de agenți, cu infrastructura aferentă, echipamente de securitate și așa mai departe, pentru care era nevoie de trei oameni pentru gestionare. Din cauza unor probleme de productivitate, compania a luat decizia de a externaliza. A venit la noi, am făcut un studiu de caz și au redus costurile undeva la 60% din costurile cu IT-ul. O reducere de 40% este destul de mult. Exemple de genul acesta întâlnim foarte des. Oricum, există și alte avantaje în afară de cost, precum garanțiile. Este greu de imputat unui salariat faptul că rețeaua nu a funcționat 4 ore, dar cu o companie, printr-un contract, e perfect posibil.

Dragoș Nicolaescu: Garantarea calității serviciilor este posibilă prin termeni contractuali și este foarte greu de realizat intern, pentru că intern nu ai pârghii. Și aici încă un posibil factor care să încurajeze externalizarea mai ales în perioada aceasta de recesiune economică este și imposibilitatea de a face concedieri masive. Mai ales în domeniul IT, de exemplu. Poate exista o decizie de a externaliza tocmai datorită faptului că nu poți concedia o mare parte din personal. Datorită legislației, este foarte greu și este un cost foarte mare. Și atunci, poate că este mul mai simplu și cu efect imediat să externalizezi întreaga divizie de IT cu oameni cu tot. Iei contractul de externalizare și preiei și oamenii respectivi. Și tu te descurci cu ei în timp să-i eficientizezi.

Bogdan Marchidanu: *Cum vedeți, ca furnizori de servicii, cloud computing și Software as a Service? Ca pe o amenințare sau ca pe o oportunitate?*

Marius Tulea: Dacă vom vedea oportunitățile, vom profita. E clar că sunt și amenințări acolo. Pentru că partenerii tradiționali cu care lucrăm azi văd aceleași oportunități și vor și ei să le fructifice, beneficiind, uneori, de masă critică, de experiență, de fonduri...

Dragoș Nicolaescu: Eu văd Software as a Service ca pe o inovație de marketing. Pentru mine, outsourcing-ul este soluția realistă pentru prezent. SaaS este ceva ce s-ar putea să meargă peste niște ani de-acum încolo.

Marius Tulea: Este direcția în care se mișcă lucrurile, context în care noi trebuie să fim extrem de atenți și de inovativi. Cei care vor fi prezenți deja acolo vor beneficia de pe urma experienței. ■

CONFERINȚĂ INTERNAȚIONALĂ TELECOM

ediția 13 2009

ZIUA COMUNICAȚIILOR eu-ro TELECOM

4 iunie 2009 Crowne Plaza București

Industria IT&C, una din cele cinci priorități economice din România pentru traversarea crizei economice globale: IMM-uri, energie, agricultură, infrastructuri locale și telecom.

Companii din economie, utilizatorii tehnologiilor digitale.

NETWORKING

Evenimentul selectează firme de elită din Europa, America, Asia.

WORKSHOP

Punct de întâlnire a colegilor de breaslă din domeniul telecom.

Participanți și parteneri la ediția 13

ALCATEL-LUCENT, ALVARION, COSMOTE, CISCO, DELL, ERICSSON, FRR, GTS TELECOM, HUAWEI TECHNOLOGIES, INES, MICROSOFT, MIRA TELECOM, MOTOROLA, NETCITY TELECOM, NOKIA SIEMENS NETWORKS, ORACLE, RADIOCOM, RAIFFEISEN / IIRUC SERVICE, RED HAT, ROHDE & SCHWARZ, ROMKATEL, ROMTELECOM, SAMSUNG, S&T ROMANIA, TELETRANS, TOPEX SA, UPC ROMANIA, VODAFONE

Înregistrarea participării la: **www.zcom.ro/inregistrare.htm**
email: office@agnor.ro
tel: 021 2557900

Ixus 110IS și Ixus 990IS

Nu sunt un pasionat de lifestyle. Nu îmi cumpăr gadget-uri de fitze, prefer să am la dispoziție un echipament cu un design nu tocmai modern dar care să fie performant. Însă, vad că această concepție îmi este dată în acest moment peste cap de Canon. Asta pentru că, cele două camere foto nou lansate au reușit să mă cucerească. Sunt ușor de folosit, performante și au un design care cu siguranță va atrage end user-ul. Modelul Ixus 110IS oferă performanțe ridicate atunci când vine vorba de fotografierea wide, prin intermediul unei lentile cu zoom la unghi extins(20-112mm). Iar 990IS are un zoom optic 5x. Instantaneele pot fi vizualizate pe un ecran LCD de 2,8" Pure Color, format wide. Ambele modele au un senzor de 12,1MP. Ce mai merită precizat este că ambele modele pot filma clipuri video HD, la o rezoluție de 1280x720, la 30fps. Ixus 110IS și Ixus 990IS pot fi conectate apoi la un LCD TV pentru a reda filmele realizate grație prezenței unei prize HDMI. Procesorul de imagine folosit de ambele camere este Canon Digic 4. ■

Samsung B5702

Simțeam nevoia unui telefon dual sim. Și cred că nu sunt singurul. Folosesc în mod curent două telefoane pe care le încarc destul de des, la un interval de aproximativ 24 de ore. Așa că, m-am interesat de unde pot cumpăra telefoane de acest gen. Așa am ajuns la Samsung B5702. Intr-adevăr, mai am de așteptat două luni până când va ajunge produsul și la noi. Însă, sunt dispus să aștept. Telefonul poate funcționa în toate frecvențele GMS și dispune de două lumini LED care indică ce cartelă SIM este folosită în momentul în care se primește un apel. De asemenea, dacă este nevoie, interfața poate fi personalizată cu diverse teme, melodii sau screensaver-uri pentru ca utilizatorul să poată recunoaște cu ușurință care cartelă SIM este folosită. Trecerea de la o cartelă la alta se realizează fără a fi nevoie de repornirea telefonului. Telefonul are și valențe multimedia, fiind prezentă o cameră foto de 3MP, fiind prezent și un tuner FM. ■

Reserva Casillero el Diablo Carmenere 2007

Originile Casei Concha Y Toro datează încă din anul 1883. Cele mai importante posesiuni ale companiei sunt viile cu o viață îndelungată. Don Melchor de Concha Y Toro a plantat viile în Pirque, zona cu cea mai mare altitudine și cu cele mai joase temperaturi de pe Valea Maipo. Acestea au fost printre primele vii plantate cu Cabernet Sauvignon în regiune. Pe de altă parte, viile Pneumo, plantate cu Merlot în apropierea râului Cachapoal, sunt cele mai vechi vii de pe Valea Rapel. Legenda a început acum mai bine de o sută de ani, când Don Melchor de Concha y Toro, întemeietorul cramei, și-a rezervat un lot exclusiv din cele mai bune vinuri produse. Și pentru a ține curioșii la distanță a răspândit zvonul că diavolul sălășuia în acea pivniță. De aici numele: Casillero del Diablo sau Pivnița Diavolului.

Soiul de struguri:
Carmenere
Note de degustare:
Ciocolată, cafea și condimente combinate cu zmeură.
Recomandări culinare:
Perfect cu fripturi gustoase iarna sau grătare vara.

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București, 040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285, ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – business editor bogdan.marchidanu@agora.ro
Cristian Lăcraru - channel editor cristian.lacraru@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor elena.lita@agora.ro
Monica Muscă – senior editor monica.musca@agora.ro
Cristian Faur – editor cristian.faur@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu mircea.sarbu@intraweb.ro
Constantin Teodorescu brailateo@gmail.com

ABONAMENTE: abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu mihai.bucuroiu@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766

Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

TIPAR: ARTPRINT
Str. Sulina 26, sector 4, București
Tel./Fax: 021-337.01.43

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Director GENERAL:
Romulus Maier romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop adrian.pop@agora.ro

MARKETING:
Isabelle Bey isabelle.bey@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier ingrid.maier@agora.ro

CONTABILITATE:
Ilona Pap ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA. Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

www.eliberatica.ro

The 3rd International Conference

eLiberatica community

get to know! Agora MEDIA

eLiberatica

The Benefits of Open & Free Technologies

May the 22nd-23rd 2009 POLITEHNICA University of Bucharest, Romania

Open Source in an Economic Downturn

Platinum Sponsor

Gold Sponsor

Silver Sponsors

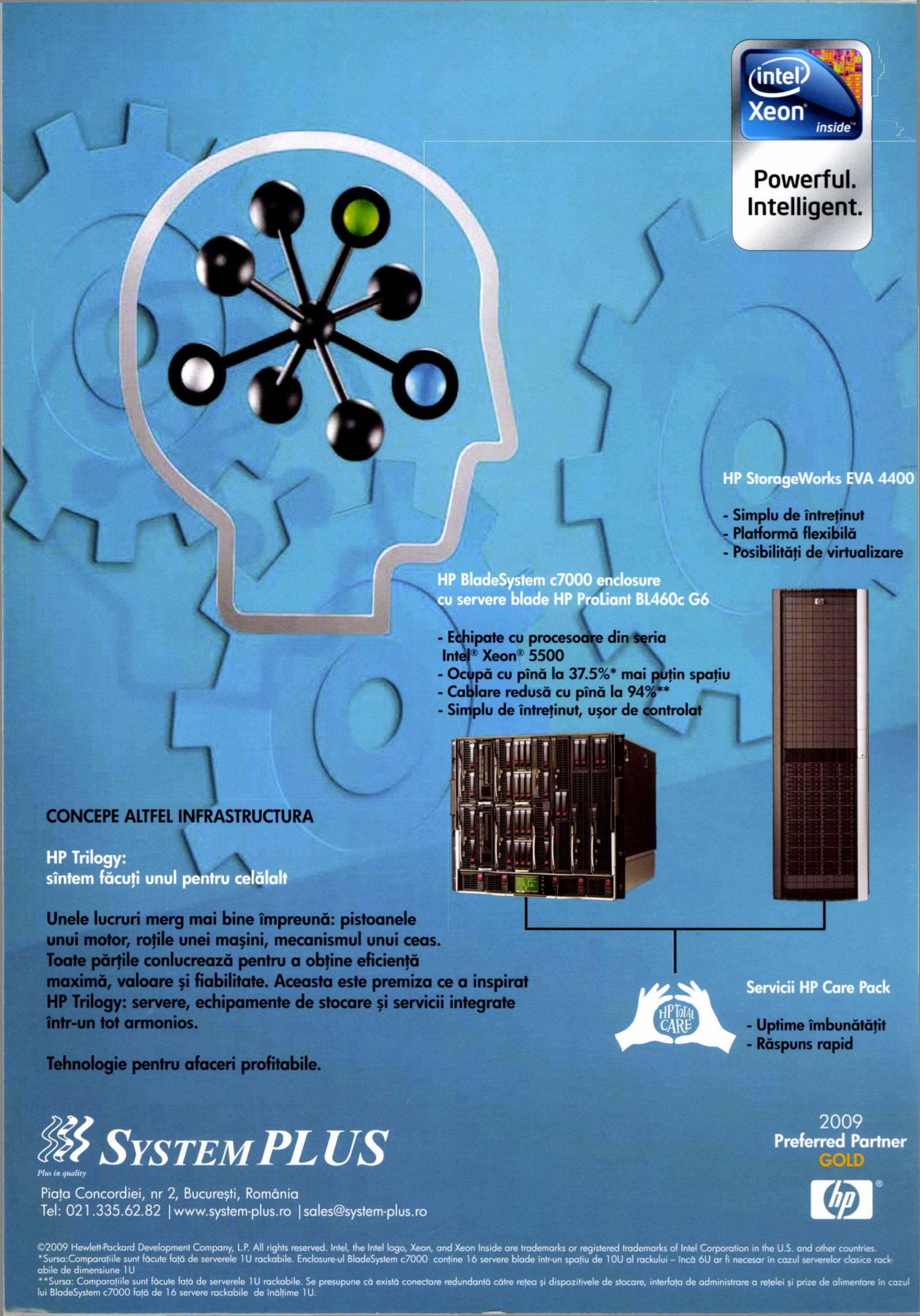
Bronze Sponsors

2* Community Sponsor

1* Community Sponsor

Conference Event Partners

Media Partners


intel
Xeon
inside
Powerful.
Intelligent.
HP StorageWorks EVA 4400
- Simplu de întreţinut
- Platformă flexibilă
- Posibilităţi de virtualizare
HP BladeSystem c7000 enclosure
cu servere blade HP ProLiant BL460c G6
- Echipate cu procesoare din seria
Intel® Xeon® 5500
- Ocupă cu pînă la 37.5%* mai puţin spaţiu
- Cablare redusă cu pînă la 94%**
- Simplu de întreţinut, uşor de controlat
CONCEPE ALTFEL INFRASTRUCTURA
HP Trilogy:
sîntem făcuţi unul pentru celălalt
Unele lucruri merg mai bine împreună: pistoanele unui motor, roţile unei maşini, mecanismul unui ceas. Toate părţile conlucrează pentru a obţine eficienţă maximă, valoare şi fiabilitate. Aceasta este premiza ce a inspirat HP Trilogy: servere, echipamente de stocare şi servicii integrate într-un tot armonios.
Tehnologie pentru afaceri profitabile.
HP TOTAL CARE
Servicii HP Care Pack
- Uptime îmbunătăţit
- Răspuns rapid
SYSTEM PLUS
Plus in quality
Piaţa Concordiei, nr 2, Bucureşti, România
Tel: 021.335.62.82 | www.system-plus.ro | sales@system-plus.ro
2009
Preferred Partner
GOLD
hp
©2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved. Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries.
*Sursa:Comparaţiile sunt făcute faţă de serverele 1U rackabile. Enclosure-ul BladeSystem c7000 conţine 16 servere blade într-un spaţiu de 10U al rackului – încă 6U ar fi necesar în cazul serverelor clasice rackabile de dimensiune 1U
**Sursa: Comparaţiile sunt făcute faţă de serverele 1U rackabile. Se presupune că există conectare redundantă către reţea şi dispozitivele de stocare, interfaţa de administrare a reţelei şi prize de alimentare în cazul lui BladeSystem c7000 faţă de 16 servere rackabile de înălţime 1U.

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 6 - Iunie 2009

EVENIMENT

eLiberatica 2009 -
Un pas înainte pentru abordarea OPEN
Pag. 02

EVENIMENT

Aniversare în Politehnica - 40 de ani
Pag. 10

CLUB

Inovația este cheia către o lume mai inteligentă
Pag. 23

STIL

Nokia N97

Pag. 32

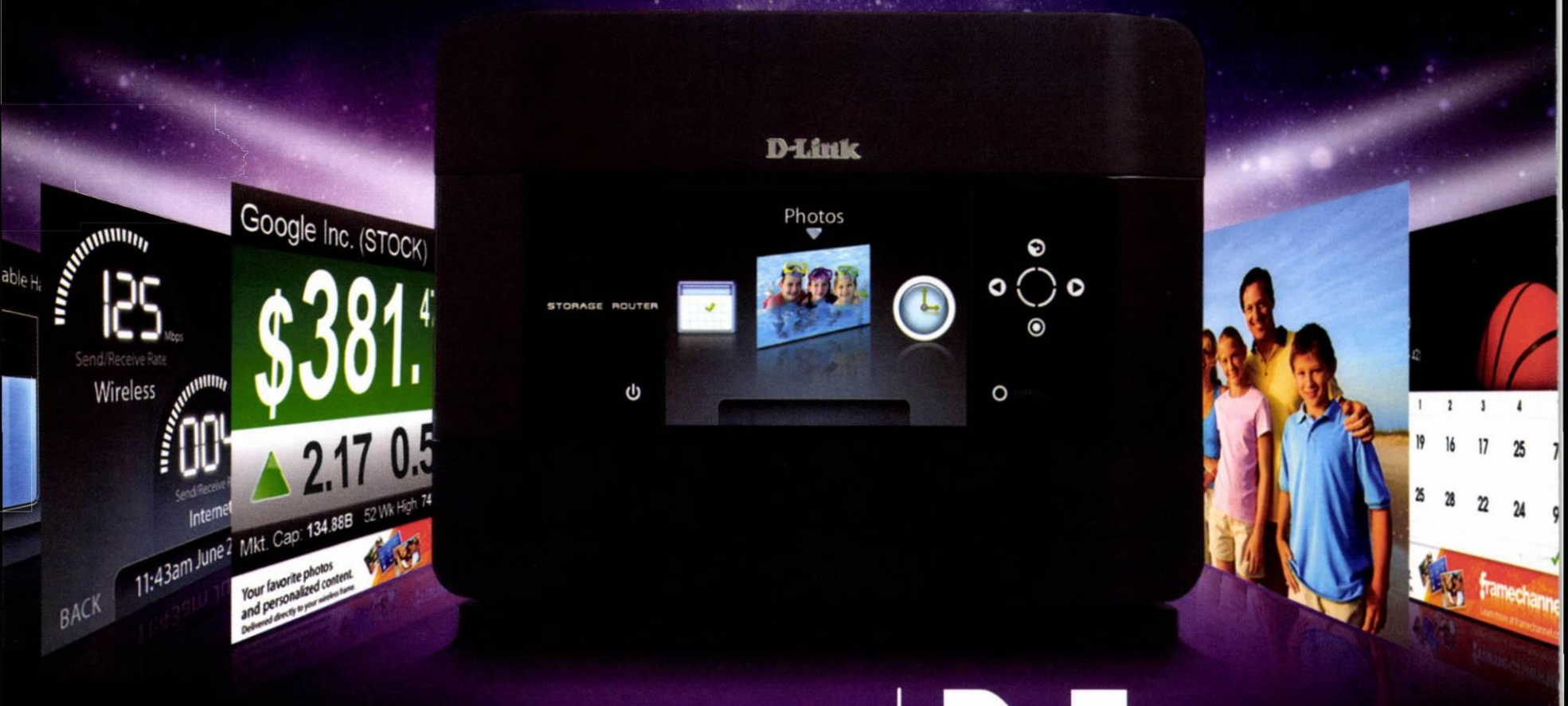
Dragoș Nicolaescu

Director General Ness România

„Nu îmi măsor reușita și performanța doar în funcție de rezultate, ci mai ales în funcție de cât de mult am făcut din ce puteam."

Pag. 20-21

Going Where No Router Has Gone Before



WIRELESS by D-Link | N

GIGABIT STORAGE ROUTER

Your home connectivity trek ends here. Fast and farther-reaching 11n Wi-Fi connectivity combined with shared storage, safely housed beside your PC in a handsome enclosure. A vivid 3.2" LCD screen provides real-time network status and keeps current news, weather, sports and photos off your computer desktop. Instant USB printer sharing. All in one device. Simply add the drive of your choice. Mission accomplished.

The Gigabit Storage Router displays your photos, news, network status and more.

DIR-685

Visit www.dlink.eu for more details.

D-Link and the D-Link logo are trademarks or registered trademarks of D-Link Corporation or its subsidiaries in the world.
Copyright©2009 D-Link Corporation/D-Link Systems, Inc. All Rights Reserved

D-Link®
Building Networks for People

Pe ploaie

motto:

„Când eram flăcău la mama
hei ce ploaie și ce vânt
dam și eu prin fete iama
fiindcă plouă pe pământ"
Shakespeare - A XII-a noapte

Dan Iancu, redactor șef

Mă rog, acu așa-i cu cei bătrâni, au amintiri. Cu cât mai vechi, cu atât mai zglobii. Dar aceasta nu înseamnă că am de gând să depăn ce era pe vremea mea pentru că și acum e tot vremea mea și-s multe de spus pe ploaie. În plus n-am sobă, iar caloriferul n-are gură să spună cam cum e situație roz-albastră în care ne scăldăm.

A fost lansat **conceptul** eRomânia. Subliniez cuvântul. Ministrul Gabriel Sandu a declarat: *„eRomania este o construcție care va dura mulți ani și care va aduce țara mai aproape de românii din țară, de românii din Europa, de românii din întreaga lume. Unitatea de măsură a eficienței acestui portal este timpul cetățeanului, timpul în care își plătește taxele, obține orice document și aceesează informații on-line Investițiile în acest proiect vor impulsiona dezvoltarea domeniului, iar companiile private vor fi partenerii noștri în implementarea completă a acestuia. În acest moment, sectorul IT&C este una dintre cele mai viabile soluții împotriva crizei."* Nimic de spus,

Gabriel Sandu, ministrul MCSI, a făcut din eRomânia un adevărat punct programatic al mandatului său, lucru lăudabil în sine.

doar de aplaudat... conceptul, nu și paginile de web aferente. Nu dau adresa aici pentru că din punctul meu de vedere este cel puțin o nereușită, politicos vorbind.

Așteptam un program clar definit. Am primit niște intenții frumoase. Experiența mea în zona politicului îmi spune că înghesuiala e doar mondenă. Gabriel Sandu, ministrul MCSI, a făcut din eRomânia un adevărat punct programatic al mandatului său, lucru lăudabil în sine, dar trebuie să învețe că asociertile nefericite ne vor aduce aminte de mulți alți miniștri ce s-au perindat pe acolo. Este foarte adevărat că se fac pași concreți (vezi demararea proiectului Ghișeului Unic), dar îmi doresc o dată pentru totdeauna un program clar cu etape și termene, nu niște declarații, nu un site și nici aplauze „furtunoase". Bach e aplaudat la final de fugă, iar nu la fiecare frază muzicală precum la congresele de partid. Deocamdată nu mai comentez subiectul pentru că aștept încrezetor, ca de fiecare dată, o dezvoltare în timp și sper să nu mă înșel, tot ca de fiecare dată.

Finalul citatului de mai sus e remarcabil prin acuitate. Dacă vorbim de tradiția declarațiilor privind domeniul TIC, e prima dată când aud un demnitar spunând clar că tehnologia informației și comunicațiile sunt o soluție, iar nu un domeniu „de vârf prioritar strategic" și altele. În cei peste zece ani de când m-am întors în România festivismul cu măsuri nule a primat și ne adunam din când în când să ne plângem. După ce apăreau să dea cu prioritatea-n, fraierii, ce cascau gurile la pompozitatea policitianista, chiar credeau că politicul a înțeles legenda cu noi și India. După un timp miniștrii dispăreau din legătura cu masele, iar prioritatea se dovedea vorbă-n vânt. Noutatea de acum e că utilitatea și necesitatea sunt recunoscute în mod public. Bun. Urmarea ar trebui să fie o politică de prioritizare a impunerii introducerii informaticii în cât mai multe firme, iar investițiile în acest domeniu ar trebui să aibă un regim fiscal deosebit. Deocamdată nu cunosc o măsură de acest gen, poate chiar e, și o dezvoltare intensă a domeniului nu se poate face în afara unor astfel de politici. În perioadă de criză tot patronul face ce face și onor guvernul. Folosește tabla înmulțirii pe post de strategie. Urmarea e că foarte multe fonduri au fost anulate, iar investițiile în TIC și sectoare conexe au fost amânate sinedie. Cum peste tot specialiștii ne spun că acum e momentul de a face achiziții, oamenii se înghesuie să cumpere tot ce le pică în mână și are preț scăzut. Cunosc un caz de inși care au achiziționat blocuri de locuințe pe nimic. În schimb în informatică mai greu. E adevărat că nici mulți dintre cei implicați nu se repliază să producă soluții modulare pe care să le prezinte și se ascund pur și simplu, dar nu există, după cum spuneam, un impuls clar de a scoate în față domeniul printr-o fiscalitate dedicată.

Pentru cei care au scos deja șampania sărbătorind trecerea crizei pe deasupra noastră le aduc aminte bancul cu capitalismul pe marginea prăpastiei. Românul are o vorbă ce denotă o oarecare mioritizare a lenei. „Se poate și mai rău!" Spusă în cheia fatalistă a drobului de sare e invocată ori de câte ori ne facem că nu știm despre ce e vorba. Aud abordări „ingenioase" de tipul nu mai avem loc mai jos. Nenorocirea e că se poate, iar eforturile disperate nu ajută decât precum mișcările furioase când ești prins în nisipuri mișcătoare. Atenționarea nu are ca scop catalepsia cititorilor, ci e pe post de ghiont în spate pentru a se trezi și a căuta măcar soluții. Din această cauză trebuie să ne desprindem de lucrurile, oamenii și proiectele care au anchilozat, indiferent cât de mult ne-am obișnuit cu ele și ne plac. E vremea unor sisteme care să facă bani și a unor oameni care să aibă curajul de le adopta, chiar dacă e dureros la început. ■

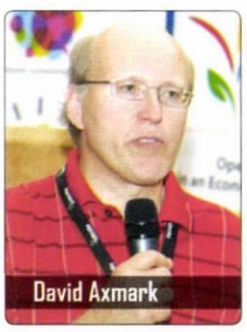
dan.iancu@agora.ro

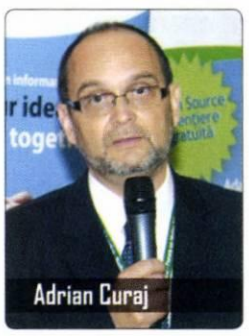
eLiberatica 2009 – Un pas înainte pentru abordarea Open

de ***Monica Muscă***

Peste 400 de persoane au participat în cadrul eLiberatica – „The benefits of Open & Free Technologies" – la dezbaterile privind adoptarea modelului Free Software în afaceri, administrație publică și mediul educațional, precum și dezvoltarea profesională prin implicarea în comunitatea FLOSS. Sub deviza „Open Source in an Economic Downtown", ediția din acest an a conferinței s-a concentrat pe Open Source în contextul crizei economice, propunând în discuție atât subiecte actuale în comunitate, dar și reliefând beneficiile utilizării soluțiilor open și free în actuala conjunctură economică.

Prezentările derulate în paralel în cele trei săli au fost susținute atât de reprezentanți internaționali ai mișcărilor Open Source, cât și de membri activi ai comunității românești sau reprezentanți ai companiilor cu un rol activ în comunitate. Printre reprezentanții de marcă la nivel internațional se numără Danese Cooper, Open Source Diva, Revolution Computing USA, Michael Widenius, unul dintre oamenii din spatele MySQL, David Axmark, cofondator al MySQL, Georg Greve, Free Software Foundation Elveția, Valer Mischenko, NLnet Foundation Olanda, Ismael Olea, reprezentant OSOR, Jeroen van Meeuwen, Fedora EMEA, John Koetsier, University of Birtish Columbia și alții. Întrucât companiile se străduie să dețină controlul asupra infrastructurii IT, comunitatea oferă alternativa standardelor deschise reprezentând o reală șansă de reducere a costurilor la nivel guvernamental.





„Încercăm să punem laolaltă comunitatea și guvernul pentru a ajunge mai departe", astfel l-a întâmpinat Lucian Savluc, fondatorul evenimentului, pe prof. Adrian Curaj, profesor în cadrul Universității Politehnica București și reprezentant al Ministerului Educației. Prof. Adrian Curaj a remarcat în ultimii ani trendul spre recomandarea și susținerea mișcării open source la nivel guvernamental internațional.

Să nu uităm: Computerul face ceea ce i-ai spus să facă

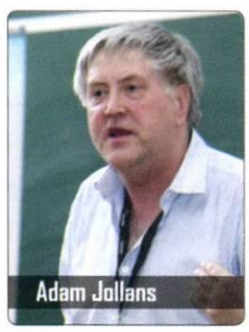
Pentru a ne introduce în ambianța free software, Georg Greve, Free Software Foundation Elveția, a propus mesajul lui Richard Stallman, Founder GNU Project.

În prima jumătate a anilor '80 Stallman a susținut „voi realiza un nou sistem de operare care să fie 90% free", întrucât se profila o întrebare ironică: „computerul face ceea ce i-ai spus să facă sau face ceea ce îi spune Microsoft".

De-a lungul timpului, utilizarea free software a devenit vitală prin solidarizarea comunității de utilizatori și încurajarea acesteia la nivel guvernamental. Acum inclusiv Microsoft s-a alăturat acestui curent și prin participarea și susținerea în cadrul eLiberatica a aplicațiilor free pe care Microsoft le pune la dispoziția acestei comunități. Treptat, mult mai multe companii au agreat ideea de free software, o abordare coerentă a curentului venind și din partea IBM.

Inovația – primul atu al free software

În prima zi a eLiberatica au fost expuse îndeosebi viziunile celor implicați în realizarea de free software, acordându-se o importanță deosebită normelor de conduită profesională în oferirea de tehnologii inovative.



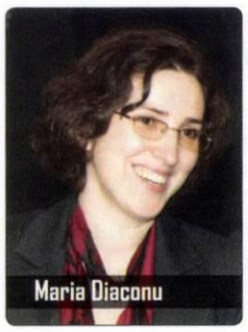
„Inovația pe care o fac cei din Open Source este foarte importantă. Dorința de inovație este un adevărat motor, așa că le cer acum celor din comunitate să nu renunțe la ea", a subliniat ideea de inovație asociată Open Source, Adam Jollans, Worldwide Open Source Strategy Manager, IBM, Marea Britanie.

Danese Cooper, Open Source Diva, Revolution Computing USA și-a exprimat entuziasmul la finalul evenimentului, afirmând: „Evenimentele precum eLiberatica, dar și restul evenimentelor locale sunt foarte importante pentru Open Source, pentru că există o generație tânără care se va entuziasma în legătură

cu acest subiect și care va încerca să facă o diferență în industria din care vor să facă parte. Iar discuțiile cu tinerii, de fiecare dată când vorbesc și sunt de față atât de mulți studenți în audiență, sunt ocazii ca unii dintre ei să strălucească. Unii vin chiar și după aceea și discută cu tine și unii chiar se dovedesc oamenii capabili să devină figuri importante în lumea tehnologiei".

Pe lângă mini-expoziția deja cunoscută din edițiile anterioare, anul acesta, în cadrul eLiberatica, au avut loc și evenimente speciale, susținute și organizate de către partenerii strategici Open Agile România, Mozilla Foundation și O'Reilly Media.

„Alături de software-ul liber, în cadrul eLiberatica am coordonat primul mare eveniment Agile, dedicat celor interesați de crearea software-ului de calitate și obținerea performanței în IT prin metode actuale de organizare și management. Ken Schwaber, Jurgen Appelo, Corey Haines, precum și vorbitorii din România au prezentat din experiență soluții funcționale de creare a software-ului util, performant și, poate de multe ori, la un cost mai mic decât utilizând metodele project managementului tradițional", a declarat Maria Diaconu, Chair & Event Coordinator Open Agile.

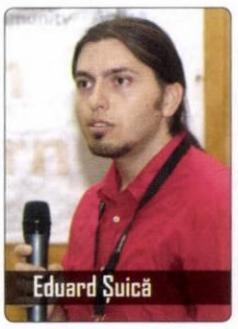

Maria Diaconu

Zbieniew Branecki

Curentul Free Software creează și activează comunități, Mozilla dovedindu-se a fi un puternic activator al comunităților. Zbieniew Branecki, coautor al unor proiecte free software ale companiei, a reprezentat într-un mod poetic Mozilla ca un copac sau un mix între vechi și nou.

Free software în România

Pentru prima oară în România, comunitățile locale susținătoare ale mișcării FLOSS au avut un stand propriu, sub genericul „Romanian Free Software Teams". Aici au putut oferi participanților detalii, workshop-uri și informații de ultimă oră legate de activitatea acestora. Standul echipelor românești de software liber a fost populat de membri ROSEdu, Firebird România, Ubuntu România, Grupul pentru Software Liber, Diacritice și Ceata.


Eduard Șuică

Cu o contribuție din ce în ce mai vizibilă apare comunitatea românească, anul acesta remarcând tehnologia dezvoltată în România de RadGS Software și prezentată de Eduard Șuică.

„Am avut câțiva reprezentanți locali care au egalat calitativ prezentările personalităților internaționale, fapt ce nu s-a întâmplat decât pasager în edițiile anterioare și vreau să numesc în special pe Eduard Șuică de la RadGs Software și Ovidiu Moișanu de la Unique Solutions", a apreciat Lucian Savluc.

Stârnind dezbateri atât la nivel de implementare, cât și la nivel de necesitate, Constantin Teodorescu a avut o abordare pragmatică a software-ului în administrația publică românească. Teo a prezentat o propunere simplă pentru cererea și identificarea numerelor de ordine în sistemul administrativ, cu exemplul de aplicabilitate în cadrul Agenției de Plăți și Intervenție pentru Agricultură.

Felix Enescu, președinte al CIO Council și reprezentant Gartner în România, a venit să confirme, „Da, poți economisi bani cu Open Source", deși a explicat cum companiile iau bani din soft, care se plăteau pentru licențiere, și acoperă mentenanța, consumând astfel potențialele economii. Pentru a evita astfel de situații Felix Enescu recomandă ca în utilizarea unor aplicații open source să se urmărească gradul de maturitate al proiectului. După un anumit grad de maturitate și fiind suficient de mult utilizat, deci testat, se poate considera „open spource productiv".

Este vorba de implicare

„eLiberatica nu este numai un loc în care oamenii au ocazia să se întâlnească. Cu cât au loc mai multe astfel de evenimente, cu atât

Michael Widenius

opinia publică, dar și companiile vor începe să înțeleagă că este vorba de ceva important, ceva ce convinge oamenii să se implice", a sintetizat Monty, pe numele lui complet Michael Widenius, unul dintre oamenii din spatele MySQL, acum CEO & VP Community „Ask Monty", Finland.

La finalul evenimentului Diva Open Source a apreciat organizatorii evenimentului, dar și implicarea participanților: „voi creșteți o generație aici. Și educați niște oameni să își pună întrebări și să se îndoiască, nu să stea și să ia de bun tot ce aud. Ei chiar se vor gândi la deciziile care sunt luate, iar acest lucru este cel mai important".

Lucian Savluc

„Anul acesta am simțit din nou acel entuziasm tineresc al primei ediții, iar, după terminarea conferinței, reacția pe net a fost peste așteptări: au apărut comentarii pe diferite liste de discuții privind necesitatea de a înființa o organizație NGO care să susțină și să promoveze tehnologiile deschise și libere. Per total, cred că eLiberatica a ajuns la o masă critică și începe să fie notată de către autoritățile locale", concluzionează Lucian Savluc.

Ceea ce a reușit eLiberatica pe parcursul celor două zile este poziționarea în lumina reflectoarelor a comunității free software, activarea comunității românești, promovarea acesteia atât la nivel local, cât și internațional, iar, nu în ultimul rând, legătură mai puternică între personalități de marcă la nivel internațional și tinerii români care devin activi conform principiilor comunității free software. ■

Progresul vine din Nord-Vest

de ***Elena Andreea Liță***

Agora Media a organizat pe 12 mai prima ediție SolePAD (Soluții Eficiente pentru Afaceri Durabile) la Baia Mare. Evenimentul s-a adresat oamenilor de afaceri din județele Maramureș și Satu Mare și a avut loc în sala de conferințe a Hotelului Mara din localitate. În deschiderea conferinței, Petre Mitru, Director General al companiei locale MultiNET, a apreciat utilitatea organizării acestei conferințe la Baia Mare și a dorit să sublinieze că orașul său s-a situat constant în topul atragerii de finanțări din fonduri europene sau de la Banca Mondială, susținând astfel teoria că progresul vine de la N-V către S-E. Programul SolePAD Baia Mare a îmbinat soluții IT&C de reducere a costurilor prezentate de companiile Dell, Romtelecom și Brother cu informații utile privind fondurile europene ce pot fi accesate prin EEFF - Trapec, Centrul de Informare, Consiliere și Instruire Baia Mare – reprezentanța OTIMMC Satu Mare și Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale.

Am participat la acest eveniment cu plăcere și interes, mai ales pentru că a fost prima oară când SolePAD a ajuns la Baia Mare. Dell are o ofertă completă și mai ales corectă, construită ținând cont de nevoile clienților. Având toate informațiile necesare la dispoziție, partenerii și clienții noștri vor putea lua deciziile corecte care să îi ajute să își optimizeze costurile, să beneficieze de nivelul corect de servicii – în final, să facă alegerea cea mai bună. Am avut ocazia să răspund câtorva întrebări deosebit de interesante și să particip la discuții cu clienți interesați de produsele și serviciile Dell; în final, pot spune că a fost un eveniment foarte bine organizat și deosebit de interesant. *Alin Luca, Account Manager, Dell*

Mediul de afaceri din Baia Mare este unul foarte dinamic, afacerile se schimbă cu o ritmicitate cu care foarte greu ții pasul, dar tocmai în astfel de momente, cum este acest moment de criză, sunt foarte bine venite evenimentele de acest tip, cum este SolePAD-ul. Cred că participarea Romtelecom la acest eveniment, în contextul actual și nu numai, nu poate să aducă decât efecte benefice, să creeze noi relații, noi conexiuni, astfel încât, indiferent dacă se materializează până la urmă ceva, orice parteneriat care se concretizează, în final, trebuie să fie win-to-win. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom*

Suntem pentru prima dată la Baia Mare în cadrul SolePAD și pot spune că într-adevăr

aici se poate vorbi de o comunitate locală la nivel de oraș. Ce căutăm la SolePAD? În primul rând aș vrea să observ bivalența prezentărilor, atât a celor pe care le susținem noi producătorii, cât și a celor dedicate fondurilor structurale - pe de o parte vrem să facem educație pentru deținătorii de IMM-uri, vrem să le comunicăm că există noi tehnologii și, ca o doua valență, să le vorbim despre cum se aplică aceste noi tehnologii în eficientizarea business-ului lor și în reducerea costurilor. *Bogdan Strătulă, Account Manager, Brother International Romania Representative Office*

Cred că a fost un eveniment util, pentru că au participat persoane interesate, care nu au venit să asiste pasiv, cum se întâmplă uneori; au venit colegii mei din IT, sau concurenți, dacă le pot spune așa, și nu în ultimul rând am văzut efectiv un interes pe zona de finanțări, ceea ce este, de fapt, un semn că într-adevăr începem să ne punem întrebări adevărate. Punctual, este foarte greu de făcut legătura între ceea ce a fost partea întâi, prezentările marilor producători, care suferă de o lipsă de cultură în sensul de orientare spre proiecte și spre micile firme, care până la urmă sunt cele mai apropiate de clienți și care ar trebui să fie în România clasa dominantă și nu clasa defensivă, cea care extrem de greu își va găsi echilibrul în lunile și anii următori. *Petre Mitru, Director General, MultiNET*

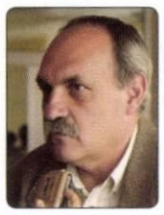
Prin EEFF, facilitatea de finanțare a proiectelor de eficiență energetică din sectorul privat înființată de Comisia Europeană și Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare, companiile private pot împrumuta pentru investiții de eficiență energetică până la 2,5 milioane euro de la băncile afiliate proiectului, urmând ca în momentul finalizării investiției să primească direct de la BERD un grant de 15% (max. 375.000 euro) din valoarea împrumutată. Companiile interesate pot beneficia, de asemenea, de asistență gratuită din partea TRAPEC în vederea realizării unui Plan de Eficiență Energetică, susținut, dacă este cazul, de un Audit Energetic. *Mark Velody, Project Manager, EEFF, Trapec*

Ceea ce încercăm să promovăm noi, consilierii din cadrul oficiilor teritoriale, sunt programele noastre menite să ajute IMM-urile să primească finanțare nerambursabilă din bani europeni, prin fondurile stucturale, precum și finanțare nerambursabilă de la bugetul de stat al României. Astăzi am prezentat programele bazate pe fondurile structurale și, ca și noutăți privind aceste fonduri, am anunțat deschiderea apelului de proiecte în data de 8 iunie și faptul că beneficiarii pot solicita o pre-finanțare de 35% din totalul de cheltuieli eligibile ale proiectului. *Valentin Robb, Consilier Programe, Centrul de Informare, Consiliere și Instruire Baia Mare – reprezentanța OTIMMC Satu Mare* ■

Partener Principal: ROMTELECOM business solutions
Parteneri: brother at your side, BSA Business Software Alliance, MultiNET, DELL, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, OTIMMC Satu Mare, EEFF, BYBLOS
Parteneri Media: IT TRENDS, NEWS, CALENDAR EVENIMENTE, Gazeta, Look Media, PR Wave Directory, PRwave

Comunitatea din Baia Mare s-a reunit la SolePAD

Prima vizită SolePAD la Baia Mare nu a fost una obișnuită. Pentru prima dată, am ajuns în mijlocul unei comunități care nu s-a bucurat doar de noutățile aflate, ci mai ales pentru că a avut prilejul să se reunească.



Evenimentul este binevenit, cred că este necesar să fii la curent cu ultimele noutăți din domeniile care ajută într-un fel sau altul bunul mers al organizației. Personal, am aflat lucruri care cred că ne vor fi utile și urmează să cerem și alte informații. Este o bună ocazie să ne mai întâlnim și cu colegii, cu alte firme care își desfășoară activitatea în zonă, și cred că ideea este foarte utilă pentru cei care sunt interesați de progresul tehnologiei în general. *Nicolae Dăscălescu, TechnoCAD*

Organizarea cred că a fost foarte bună, iar în Baia Mare este, în general, tradițională organizarea unor astfel de evenimente. Așteptarea noastră, a tuturor celor care venim la aceste evenimente, vizează, de fapt, niște soluții concrete la problemele noastre, atât de multiple și atât de diverse. Să sperăm că și acest eveniment a oferit, măcăr unora dintre noi, aceste soluții. *Mihaela Breban, Ad Tech*

Evenimentul ne-a prezentat mai mult soluții hardware, soluții IT, dar eu mă așteptam să fi văzut și niște soluții software, care ar fi extraordinare pentru IMM-urile din România, soluții care să îi ajute să își monitorizeze afacerea, să mărească proiectele și să acceseze, normal, fonduri europene. *Sorina Cotet, Soft Zone*

În prezent există foarte multe disfuncționalități și cred este momentul să ne adunăm de pe drumuri; iar această acțiune asta face, ne adună de pe drumuri și ne pune să mai gândim împreună. Există multe lucruri care nu sunt de competența sau de forța unei singure firme de pe piețele locale și atunci trebuie să învățăm să colaborăm în cadrul unor proiecte mai mari, pentru că, altfel, vin permanent firme din alte zone și ne iau cele mai productive și mai profitabile proiecte. *Octavian Cudalbu, Conseco*

Faptul că se întâmplă este important, dar mă surprinde, însă, că nu sunt mai mulți agenți economici; majoritatea participanților reprezintă firme din domeniul IT, care cunosc aceste probleme, deși din invitație am înțeles că evenimentul se adresează în primul rând celor implicați efectiv în activități economice, întreprinderi, unități de producție etc. *Viorel Masui, Mara International*

A fost un eveniment interesant, în special pentru că ne-am întâlnit, să spunem, toți concurenții majori din Baia Mare. Pe de altă parte, timpul acordat discuției cu autoritățile s-a redus foarte mult iar, din păcate, autoritățile locale nu au participat, dacă nu ca sprijin, măcar ca și prezență, ca și încurajare în condițiile actuale de criză. În rest, așteptăm următoarea ediție și poate va fi mai bună din punctul acesta de vedere. *Ovidiu Teodorescu, Green IT* ■

SolePAD
SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

2009
CALENDAR

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

19 februarie 2009	PLOIEȘTI (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN (Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE (Maramureș și Satu-Mare)
15 mai	SUCEAVA (Suceava și Botoșani)
10 iunie	TIMIȘOARA (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	ARAD (Arad și Hunedoara)
7 iulie	PITEȘTI (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU (Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV (Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	BUZĂU (Buzău și Vrancea)

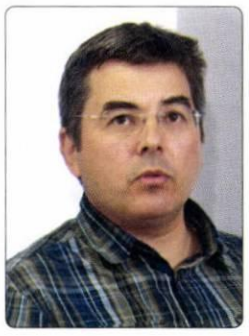
Parteneri media

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: solepad@agora.ro
și online la adresa: http://solepad.agora.ro
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

SolePAD în dialog cu IMM-urile sucevene

de ***Elena Andreea Liță***

Tot o premieră în programul SolePAD a fost și ediția de la Suceava, desfășurată pe 15 mai în sala de conferințe Hora a Hotelului Continental din localitate. Programul conferinței s-a adresat reprezentanților mediul de afaceri din județele Suceava și Botoșani și a reunit și de această dată mari producători de echipamente și soluții IT, precum HP, Dell sau Benq, operatori de telecomunicații, reprezentați la SolePAD Suceava de Romtelecom, și autorități abilitate în gestionarea fondurilor europene pentru IMM-uri - Centrul de Informare, Consiliere și Instruire Suceava - reprezentanța OTIMMC Bacău și Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale.



Astăzi am dorit să prezint în primul rând partenerii HP autorizați din regiune și soluțiile financiare cu care HP vine în întâmpinarea clienților în această perioadă dificilă. HP oferă o finanțare de până la cinci ani pentru un proiect IT de minim 100.000 USD, cu dobândă zero, pentru achiziționarea de echipamente HP dar și non HP, software și servicii, oferind, de asemenea, clienților consultanță gratuită pentru întocmirea proiectelor în vederea accesării fondurilor europene.

Arhitecturile propuse de HP IMM-urilor sunt cele de tip blade, de consolidare a serverelor într-un șasiu modular, care ocupă mai puțin spațiu, consumă mai puțin și necesită un efort mult mai redus de administrare. De asemenea, am prezentat pe scurt soluția de comunicații unificate de la Microsoft. *Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager, HP*

S-a demonstrat încă o dată că participarea Romtelecom la evenimentul SolePAD este una importantă și de bun augur. Romtelecom a venit la acest eveniment în ideea lansării departamentului comercial GPM, special creat pentru clienții business întreprinderi mici și mijlocii, dar și cu arsenalul de pachete de produse și servicii pentru clienții din această zonă, în scopul eficientizării costurilor, pentru că tot acest eveniment se desfășoară în contextul crizei actuale. Sper din tot sufletul că tot ce am prezentat aici a prins foarte bine la clienții noștri țintă, și anume întreprinderile mici și mijlocii. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom*

Legat de prezentarea mea de astăzi pot să vă spun că avem dealeri foarte buni în zona Sucevei, Rădăuțiului, în Gura Humorului, la Câmpulung, unii dintre ei chiar fost prezenți astăzi la SolePAD, și mă bucur pentru acest lucru. Prezentarea a vizat un domeniu de larg interes, proiectoarele profesionale, care cu siguranță vor fi achiționate în curând în învățământ și în alte sectoare bugetate. La fel, astăzi am observat un mare interes pentru produsele noi, în special pentru Joybee G1, care sperăm că va avea succes pe piața internă. *Geo Grozav, Dealer Manager Romania, BenQ Austria GmbH*

Relevant cu privire la prezentarea mea este faptul că majoritatea antreprenorilor mici și mijlocii pot accesa fondurile naționale pentru a-și achiziționa echipamente IT, licențe software sau diferite utilaje. În ceea ce privește mediul de afaceri suceavean, sunt foarte deschiși către nou, sunt receptivi în momentul în care aud că se lansează o nouă linie de finanțare, se implică în diferite activități, își instruiesc angajații și vor să țină pasul cu noile tehnologii. Prin urmare, cred că SolePAD va avea în continuare succes pe piața suceveană. *Carmen Fediuc, Consilier Programe, Centrul de Informare, Consiliere și Instruire Suceava – reprezentanța OTIMMC Bacău*

La Baia Mare publicul a fost foarte activ, am purtat o discuție de aproape o jumătate de oră după prezentare, mi s-au părut interesați, o parte deja aplicaseră pentru finanțări, dar din păcate erau dezamăgiți în privința evaluării proiectelor, în sensul că a durat foarte mult. Așteptăm în continuare proiecte din partea lor, mai ales pe operațiunea de comerț electronic, unde nu s-au înregistrat foarte multe proiecte. Prezentarea de aici, de la Suceava, a durat ceva mai puțin, și chiar dacă participanții nu au părut foarte interesați, sperăm să aplice și ei și să avem proiecte de o calitate mai mare, având în vedere că prezentarea este destul de explicită în privința sfaturilor și problemelor foarte des întâlnite. *Theodor Preduțoiu, Consilier, Organismul Intermediar pentru Promovarea Societății Informaționale, MCSI* ■

Parteneri Principali: ROMTELECOM business solutions, hp
Parteneri: DELL, BSA Business Software Alliance, BenQ, Otimmc, Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, Byblos
Parteneri Media: IT TRENDS, NEWS, CALENDAR EVENIMENTE, Cray Nou, Look Media, PR Wave

O conferință cu rol educativ

Chiar dacă în timpul conferinței nu au fost foarte activi, oamenii de afaceri prezenți la SolePAD Suceava au apreciat organizarea acestui eveniment la ei acasă, considerându-l nu doar util, ci și educativ.

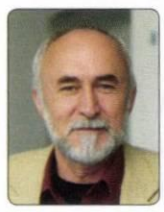
O experiență interesantă, cu informații utile. Mi-a plăcut că prezentările au fost făcute într-un mod profesionist și sper ca informațiile să fie utile și să existe o finalitate, pentru că asta interesează până la urmă. Per ansamblu, a fost o prezentare bună, din toate punctele de vedere. *Stejărel Pop, Gravimex*

Foarte interesant și ar fi extraordinar dacă s-ar repeta la intervale regulate. Din punct de vedere al diseminării informațiilor este un eveniment util, pentru că permite atât accesul la informație, cât și obținerea unor eventuale alte viziuni asupra unor domenii, care atunci când sunt analizate doar prin prisma unor documentații citite pot să nu ofere aceeași calitate ca o discuție la fața locului. *Alexandru Avasiloaie, Grup Industrial Electrocontact, Botoșani*

A fost foarte relevant, util, iar din punct de vedere al informației a fost la obiect. În ceea ce privește conținutul prezentărilor, în presă și multimedia se mediatizează mai greu acest tip de informații, iar amănuntele în ceea ce privește domeniul nu le găsim. În acest sens, pot spune că a fost foarte educativ. *Ioan Bodor, Explorer*

Foarte utilă organizarea, în special din punct de vedere al fondurilor. Mă interesează o finanțare în domeniul IT pentru a investi în mediul rural și, chiar dacă investiția este făcută în totalitate, vreau să mă interesez pentru viitor, când sperăm că vom reuși să facem un proiect pentru a ne extinde afacerea. *Felicia Hrincescu, Cromtel, Rădăuți*

Este foarte utilă organizarea acestui eveniment la Suceava, pentru că avem ocazia să aflăm aceste informații fără să fie nevoie să mergem la distanțe mai lungi, putem păstra contactul cu firmele mari sau afla ce noutăți mai apar. O surpriză plăcută a fost partea publică, care până acum nu a fost foarte interesată să-și prezinte posibilitățile de a ajuta sectorul privat în întocmirea de proiecte. *Dan Lefter, Dafis Computers*



Pentru mine este a doua participare la SolePAD, prima a fost acum doi ani la Iași. În ceea ce privește partea de început, cea dedicată echipamentelor, trebuia, poate, precizat înainte că se adresează unor companii de un anumit nivel. Cât despre partea a doua, faptul că au existat două prezentări cred că a mulțumit din punctul asta de vedere și bănuiesc că multă lume a venit în special pentru finanțări. *Dumitru Lupușoru, Tesva* ■

Samsung lansează primul telefon „solar"

Samsung Electronics a anunțat în luna iunie lansarea primului său telefon mobil care funcționează pe baza energiei solare. Noul model „Crest Solar" (E1107) le oferă utilizatorilor posibilitatea de a-și încărca bateria oriunde există o sursă de energie solară, atunci când sursele de electricitate nu sunt disponibile.

„Cu ajutorul tehnologiei de ultimă generație de la Samsung și prin intermediul strategiei orientate către consumator, cred că modelul Crest Solar va fi perfect pentru orice utilizator de pe orice piață, nu doar datorită funcționării pe bază de energie solară, ci și pentru că are caracteristici și funcții concepute pentru mai multe culturi", a declarat JK Shin, Vicepreședinte Executiv și Head of the Mobile Communication Division în cadrul Samsung Electronics.

Cu un design compact, noul telefon este prevăzut cu radio FM, sonerii MP3, jocuri și o lanternă puternică. Pentru siguranța utilizatorului, telefonul oferă funcția Mobile Tracker, care te avertizează automat de fiecare dată când cartela SIM este schimbată sau trimite un mesaj SOS în caz de urgență. De asemenea, Crest Solar are o aplicație pentru apeluri false, astfel încât utilizatorii să poată pretinde că primesc un apel pentru a putea scăpa din situații nedorite.

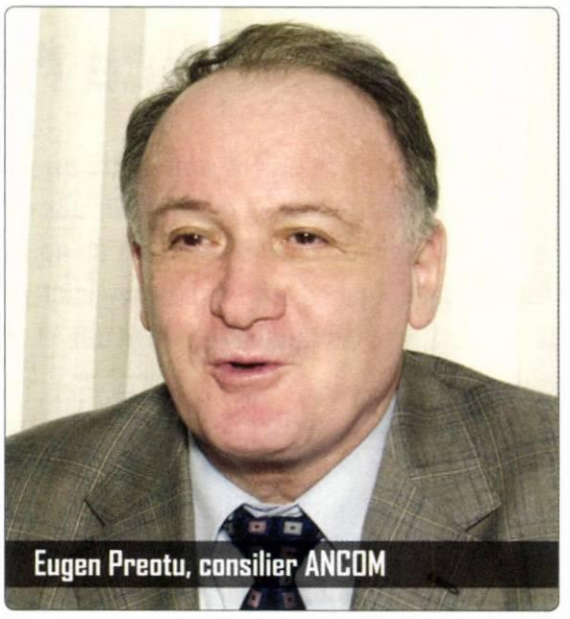
Pentru a satisface nevoile consumatorilor de pe diverse piețe, Samsung Crest Solar oferă aplicații locale pentru mai multe țări. De exemplu, oferă scanarea profilului pentru bicicliștii din Asia de Sud-Est, care face posibilă primirea apelurile doar de la anumite contacte, în vederea unei circulații mai sigure. Crest Solar oferă, de asemenea, aplicații specializate pentru diferite religii, precum alerte pentru ora de rugăciune.

Telefonul are capacitatea de a oferi un timp de convorbire cuprins între 5 și 10 minute, prin încărcarea solară timp de o oră. ■

GREEN REPORT
www.green-report.ro

One man show

de ***Dan Iancu***


Eugen Preotu, consilier ANCOM

Pentru cei vechi, dar și pentru noii veniți deja, Ziua Comunicațiilor este o tradiție, un brand, o provocare. O tradiție este în primul rând pentru că puține evenimente ale industriei TIC, eu aș spune că niciunul, au avut o creștere constantă din puct de vedere calitativ. Un brand pentru că toate ingredientele unei mese luxoase se pot întâlni aici: invitați de marcă, oficiali de prim rang, spuma numelor grele implicate în fenomenul telecom și nu în ultimul rând o organizare de excepție. O provocare pentru că o asemenea concentrare de forțe e rară și nu prea se mai văd și la alții coadă la invitații.

După cum spuneam, ministrul comunicațiilor și societății informaționale, Gabriel Sandu, a participat neformal, domniei sale revenindu-i onoare de a deschide evenimentul.

„Comunicațiile în bandă largă reprezintă un catalizator al dezvoltării sectorului TIC, prin extinderea gradului de acces și utilizare a Internetului, ca mediu de răspândire a informațiilor și oferirii de servicii și conținut. Strategia națională de comunicații în bandă largă, promovată deja în guvern, în care se pune accent pe furnizarea de servicii care să permită o mai bună interacțiune cu administrația publică și sa creeze premisele unei mai bune promovări a comunităților locale, a produselor specifice, a atracțiilor turistice, reprezintă un obiectiv major al Guvernului României și un pas important în atingerea obiectivului de „societate informațională", a menționat Gabriel Sandu în cuvântul său.

Lista vorbitorilor a fost amplă și cele patru secțiuni (Operatorii, Furnizorii din America, Europa și Asia, Tehnologii globale și rețele europene și Soluții moderne pentru riscurile mediului telecom, o deschidere către noi subiecte pentru viitoare manifestări) au beneficiat de anunțuri importante tehnice și financiare. Intel de exemplu a lansat un nou cip simultan în toată lumea inclusiv în România. La prima secțiune au participat alătiuri de reprezentanți ai MCSI și ANRCTI, Romtelecom, Vodafone, RDS- RCS, GTS Telecom, Cosmote, UPC România, RADIOCOM, ERICSSON. A doua secțiune a cuprins Microsoft, Alcatel-Lucent, NokiaSiemens-Networks, Ericsson, Huawei, Topex, Oracle, S&T România, RED HAT și ZTE.

Am stat de vorbă pentru cititorii revistei noastre cu domnul Eugen Preotu inițiatorul și organizatorul acestor evenimente anuale încercând să vă dezvăluim câteva din frământările domniei sale în asamblarea de finețe unui asemenea produs de excepție. Trebuie să recunosc că discuția a fost lungă și pasionantă, dar din cauze obiective, finitudinea hârtiei, numai o parte o putem trece aici.

IT Trends: *An de an Ziua Comunicațiilor este un eveniment așteptat de multă lume inclusiv de ziariști. Ce ne puteți spune din interior despre această ediție pe care foarte mulți participanți, inclusiv presa de specialitatea sau nu, au aplaudat-o ca fiind una de excepție?*

Eugen Preotu: Telecomul traversează criza alături de agricultură, energie, IMM-uri, infrastructuri locale. Ediția de anul acesta a avut toate firmele de anul trecut plus opt firme semnificative minus Orange. Au fost Romtelecom și Vodafone. Am început la întâi octombrie și pe zece octombire aveam toți partenerii. Am făcut și o selecție riguroasă printre participanți verificând aproape opt mii de invitații zi și noapte. Criteriu de bază a fost gradul de interes, iar nu dorința de prezență mondenă în sine. Sala are un număr limitat de locuri și un eveniment cu adevărat important e făcut dintr-o multitudine de amănunte. Evenimentul în sine este un nume și este selectiv pentru că e o ocazie specială de a fi toți greii în același timp, în același loc. Mai mult decât atât. Subliniez că are și anticipație. Eu am văzut la Barcelona în primplan providerii. Se-nfing în client și-și fac întreținerea rețelei din jurul lui fără operator, care dacă vine din spate ca furnizor, va rămâne în luptă. Integratorul vine peste client, provider și operator și coagulează partea de software. Am luat Microsoft și Oracle când au avut 51% profit din telecom, nu pentru că iau producători de software.

Zona telecom e de utilitate strategică vital necesară. Pe unii i-am pierdut pe drum, alții cum e Huawei s-au integrat natural. Am douăzeci de criterii de alegere a firmelor. Să fie semnificativ America, Europa, Asia, să aibă proiecte viabile la noi, esențial, să rămână peste câțiva ani, să cuprindă toate domeniile care pulsează, să arate o imagine a mutațiilor din lume și așa mai departe. Nu este foarte simplu, dar nici nu pot renunța la ceva pentru că ar diminua calitatea acestei zile și implicit evenimentul ar trece în banal.

IT Trends: *Cum vă închipuiți cea de paisprezecea ediție a Zilei Comunicațiilor în contextul economic actual și viitor al dezvoltării sectorului IT și mai ales al comunicațiilor?*

Eugen Preotu: Să fim noi sănătoși. Dincolo de ce se spune în politică știu sigur că până la sfârșitul lui 2010 va fi criză, dar nu din cauza aceasta nu vreau să discut despre ediția a paisprezecea, fiindcă și aceasta a fost făcută tot în condiții de criză. La anul vom vedea ce va fi. Tinerețea e să admiți până la cimitir dinamica vieții, chiar dacă carcasa e mai scorojită. Nu putem să facem, acum la terminarea evenimentului, predicții, ci cel mult putem să avem dorințe pe care să le mulăm apoi pe elemente concrete, mai ales că nici anul care vine nu va fi ușor. ■

Cel mai rapid SSD - Flash

RamSan-20

- **450-GB Flash Storage**
- **120,000 IOPS**
- **700 MB/sec**
- **Dual ECC Levels**
- **Embedded CPU Controller**

RamSan-20

Texas Memory Systems aduce în centrul atenţiei **RamSan-20**, un nou tip de echipament intern de tip FLASH, mult mai rapid decât discurile clasice sau cele de tip SDD cu interfaţă standard (SAS, SCSI sau SATA). Conectarea echipamentului se face cu o interfaţă PCIe x4, ideală pentru optimizarea aplicaţiilor ce necesită un volum mare de date transferate în lucrul cu discul. Dispunând de o conexiune rapidă PCIe, RamSan-20 are o comunicare directă cu memoria principală a calculatorului gazdă, ceea ce elimină sistemele de control ale discurilor dure (elemente de interfaţă, controloare pentru logica de acţionare a motorului şi capetelor magnetice). Cardul RS-20 PCIe răspunde de 2-5 mai repede şi are o rată de transfer de 2-5 mai mare decât discurile clasice sau cele SSD, cu interfeţe SAS, SCSI sau SATA (capacitate utilizabilă de 450GB). Sistemul dispune de un management superior al predicţiei şi corecţiei de erori, precum şi al gestionării scrierilor distribuite în memoria de tip FLASH pentru a preîntâmpina uzura prematură a cipurilor prin scrieri repetate în aceeaşi locaţie de memorie.

Conceput pentru a atinge performanţe deosebite, caracterizat prin stabilitate şi uşurinţă în utilizare, RamSan-20 are toate insuşirile unui echipament de tip Enterprise:

- Sistem de stocare pe un card PCI
- Overhead scăzut, performanţe deosebite
- IOPS ridicat, lăţime de bandă şi capacitate sporită
- 2 metode de verificare/corectare
- Algoritm de uniformizare a uzurii memoriei flash
- 4 sisteme de control Flash FPGA
- Include capacitoare de putere pentru backup alimentare de 3 secunde
- Uşor şi rapid de instalat
- Solicită consum minim de energie

www.trend.ro

Verificare automată a erorilor

Integritatea stocării datelor este asigurată de utilizarea cip-urilor SLC Flash cu 2 metode independente de ECC. Adiţional, fiecare controlor Flash din RS-20 este responsabil pentru câte 20 de cip-uri Flash care sunt configurate în RAID-5. Algoritmul de uzură uniformă a memoriei flash este asigurat de un sistem integrat în dispozitiv (numit PowerPC) asigurând protecţie calitativă în timp real, independentă de încărcarea computer-ului gazdă.

Ideal pentru următoarele aplicaţii:

Databases	**Hot Files**
Video Editing	**Index Files**
Lookup Tables	**Rendering**
Data Warehousing	**Web Content**
Financial Modeling	**Check Points**
Data Acquisition	**Simulations**

Specificaţii RamSan-20

	Flash Card Capacity	**450-GB**
	NAND Type	**SLC**
	Block Size	**4-KBytes**
IOPS	**Random Reads**	**120,000**
	Random Writes	**50,000**
	Random R/W, R-70%	**80,000**
Bandwidth	**Read Bandwidth**	**700 MB/sec**
	Write Bandwidth	**500 MB/sec**
	Read Latency	**80 us**
CPU	**Power PC**	**333 MHz**
Life	**With 25% Writes**	**12 years**
Size	**PCI-e (x4)**	**Full size**
	Power Required	**15 watts**

Aniversare în Politehnica – 40 de ani

de *Monica Muscă*

Facultatea de Automatică și Calculatoare a aniversat la finalul lunii mai 40 de ani de la înființare, sărbătoare care a reunit atât personalități care s-au format în cadrul facultății, cât și personalități care au avut un cuvânt de spus în evoluția acestei facultăți.

Aniversarea a prilejuit o trecere în revistă a celor mai importante momente din evoluția instituției. Prof. Dr. Ing. Valentin Cristea, șeful Catedrei de Calculatoare, ne-a declarat: „Am avut noroc prin faptul că m-am angajat la catedră exact în anul când s-a înființat; și de acest fapt mi-am amintit întotdeauna. Toată istoria am văzut-o și am trăit-o de la început și până astăzi".

Momente de glorie

La începutul anilor '70, la scurt timp după înființarea Catedrei, a fost proiectat și realizat Calculatorul Numeric Didactic CND1, urmat de primul microcalculator din Catedră, Microcalculatorul MC-1 pentru achiziția și prelucrarea datelor în stațiile de distribuție a energiei electrice. Apoi a urmat în anii 1974-1975 Microcalculatorul FELIX MC-8 bazat pe microprocesorul Intel 8008, marcând lansarea în producție de mare serie la Fabrica de Calculatoare Electronice Felix.

În perioada 1978-1979 s-a conceput o unitate de calcul în virgulă mobilă care a crescut viteza de operare de circa 5 ori, în raport cu implementarea prin software a operațiunilor în virgulă mobilă. Apoi s-a realizat Concentratorul de Date CD 80. Tot în această perioadă s-au pus bazele teleprelucrării realizându-se conexiuni cu Oficiile de calcul la nivel de județ. Sistemele realizate aici au fost utilizate cu succes în industrie, în diferite întreprinderi din țară, în domeniul apărării, dar s-au înregistrat și exporturi semnificative.

Alături de partenerii săi - Fabrica de Calculatoare și Institutul Oncologic București – Facultatea de Automatică și Calculatoare deține brevetul OSIM pentru un echipament pentru depistarea precoce a cancerului de sân bazat pe un microcalculator FELIX, echipament dezvoltat în anii '78-'79.

Felix-PC realizat în 1984 a reprezentat un tip nou de microcalculator personal-profesional românesc cu un grad ridicat de integrare tehnologică, structură compactă și un sistem de programe care acoperea o gamă extinsă de aplicații.

Perioada anilor '90 a reprezentat o deschidere pentru colaborări și parteneriate internaționale care au permis abordarea unor direcții noi cum sunt sistemele CAD, contractele ESPRIT în colaborare cu Universitatea din Manchester etc. Tot atunci s-a făcut primul pas către integrarea Catedrei și a universității în rețeaua Internet prin proiectul „Rețea de calculatoare a Universității Politehnica din București".

Serii de granturi de cercetare științifică au fost obținute în perioada 1996-2002, de reținut fiind proiectul „CoLaborator - mediu de cercetare multi-utilizator". CoLaborator a constituit punctul de plecare pentru înființarea „Centrului Național pentru Tehnologia Informației" - CNTI. În cadrul Centrului funcționează o serie de laboratoare realizate în parteneriat cu cele mai cunoscute firme IT printre care Sun Microsystems, Oracle, IBM, Motorola, HP, CISCO, Microsoft și ICL.

Una dintre direcțiile actuale de cercetare ale CNTI este investigarea tehnologiilor, programelor și aplicațiilor din domeniul structurilor de tip Grid și a calculului de mare performanță. Alte subiecte importante de cercetare aflate încă în derulare sunt dezvoltarea sistemelor de e-Learning și de învățare asistată de calculator, dezvoltarea de sisteme bazate pe agenți inteligenți, tehnologia prelucrării limbajului natural și a construirii colaborative a cunoștințelor, prelurări grafice și de realitate virtuală etc. Ultimi 10 ani ai Catedrei s-au concretizat în peste 1000 de publicații științifice.

Prilej de aniversare și întărire a parteneriatelor

Prof. Univ. Dr. Ing. Nicolae Țăpuș, fost șef al Catedrei de Calculatoare, ne-a mărturisit: „Cei 40 de ani înseamnă foarte mult pentru mine și pe plan personal și profesional întrucât aici i-am petrecut pe toți. Pe băncile facultății am fost de la asistent, conferențiar, profesor - și toată viața profesională mi-am desfășurat-o aici – bineînțeles, alături de colectivele din care am făcut parte în facultate, în industrie și în cercetare."

Profesori de la diferite universități partenere, atât din țară cât și din București, au participat la eveniment pentru a acorda diplome de excelență Catedrei de calculatoare. Printre aceștia am remarcat pe prof. Dan Cristea de la Universitatea Al. I. Cuza din Iași, Prof. Dr. Pavel Năstase, ASE București, reprezentând Rectoratul ASE București, Prof. Alexandru Soceanu ș. a.

Prof. Dr. Ing. Doina Banciu, director al Institutului de Cercetare în Informatică (ICI), a înmânat o Diplomă de Excelență facultății aniversate, remarcând diversele aspecte ale colaborării celor două instituții. Reprezentanții catedrei au publicat cărți alături de profesorii ICI, institutului de cercetare, iar „cei mai mulți cercetători ai noștri au făcut doctoratul aici, în Politehnica".

Reprezentând companii multinaționale partenere, Călin Tatomir, Country Manager Microsoft România, a felicitat facultatea, remarcând „conduc o companie mai tânără decât catedra de calculatoare". Reprezentantul IBM, Mihai Iordache, a ținut să amintească despre funcționarea Centrului de Competență Linux activ încă din 2003. Alexandru Costin, Country Manager Adobe România, a spus: „suntem foarte entuziaști și vrem să colaborăm", subliniind că această colaborare este în plină desfășurare: „peste 70% dintre angajații Adobe suntem absolvenți ai Facultății de Calculatoare". Cristian Meclea, reprezentantul Crescendo – integrator și furnizor de soluții IT – este unul dintre absolvenții de acum 28 de ani.

Facultatea a dezvoltat de-a lungul timpului o serie de parteneriate cu firme private sau alte centre universitare din străinătate sau din țară prin care studenții au prilejul de a se implica în proiecte concrete. Astfel, circa 500 de absolvenți își găsesc un loc de muncă pe piața internă și internațională, în companii, institute de cercetare sau universități de prestigiu. ■

oriunde te poartă afacerile

cu 2 euro primeşti beneficii de 4 euro pe lună
100 MB pentru internet şi e-mailuri direct pe telefon

şi ai o ofertă specială pentru telefoane business
ca să lucrezi eficient de oriunde

Nokia 6300
55 EUR

Samsung U800
58 EUR

Nokia E63
84 EUR

ASUS P552
168 EUR

Nokia 5800
210 EUR

detalii la 776, la 021 203 7766 şi pe www.orange.ro/business

ofertă valabilă în primele 12 luni pentru opţiunile internet pe mobil activate pe 2 ani şi în primele 6 luni pentru opţiunile activate pe 1 an; preţurile telefoanelor nu includ TVA şi sunt valabile pentru abonamentele Business Flexibil (Nokia 6300, Samsung U800, Nokia E63), abonamentele "totul inclus" (ASUS P552, Nokia 5800) şi toate abonamentele mai mari de 11 euro, cu contract pe 2 ani; preţul opţiunii nu include TVA

Business Services

orange™

Școala și calculatorul

de ***Cristian Lăcraru***

Tehnologia va face diferența mult timp de acum încolo. Oare cum va fi însă când tehnologia nu va mai însemna ceva special, când echipamentele se vor crește singure și își vor face upgrade-uri automat și mult mai bine alese decât o facem noi, de multe ori subiectiv? Cine va face diferența atunci cu adevărat? Mă gândesc că elementul personal, originalitatea fiecărui individ în parte vor fi cele care contează. Asta numai dacă vom avea mai mult parte umană decât electronică în corpul nostru. Dar ca să fiu optimist nu cred că lucrurile vor putea funcționa cu un raport invers vreodată.

Sunt sigur că originalitatea fiecărui individ va face diferența între oameni și acțiunile lor. Tehnologia există, se va dezvolta mult mai rapid și va continua să existe din ce în ce mai aproape de noi. Fără tehnologie e clar că nu vei putea funcționa în legătură cu oameni, mașini, alte lumi sau mai știu eu ce entități. Și atunci ce va conta mai mult va fi cât de bine reușești tu ca individ să înțelegi și să interacționezi cu tehnologia.

Am început să dezvolt această capacitate de apropiere față de tehnologie încă din grădiniță, cu copii de peste 4 ani, într-un model de joacă continuu. Și merge bine. Calculatorul este la fel ca orice alt echipament din casă, fie că vorbești de mașina de spălat sau de cuptorul cu microunde. Așa le văd eu. Calculatorul este ca o lopată, o unealtă, o sau un ceva cu care îți faci treaba. Nimic mai mult. Și asta e foarte bine. Doar că, la fel ca la mașina de spălat, e nevoie să cunoști ce face, cum se întreține și cum trebuie să manevrezi echipamentul.

Știam și am auzit din nou de Proiectul Classmate PC derulat de Intel. Are ca prim scop facilitarea predării și inițierea în lucrul cu calculatorul în școli. Pentru că se dorește a fi un laptop foarte accesibil, are ca adresabilitate în special țările cu o mai mică putere de cumpărare dar care trebuie să recupereze timp și să se alinieze cu cele mai dezvoltate, măcar din punct de vederea al gradului de educație, atât cât este posibil.

Proiectul Classmate PC nu este nou. Însă anul acesta a fost înnoit printr-un nou design și noi facilități. De la începutul anului ClassmatePC-urile pot funcționa și ca o tabletă grafică. Asta se întâmplă datorită posibilității de rotire și pliere a ecranului. Schimbarea a avut loc în urma mai multor sugestii sosite din proiectele aflate în derulare până acum. Odată cu lansarea acestui nou design, Intel a lansat și Intel Learning Series, o inițiativă care integrează hardware, software și servicii, toate dezvoltate special pentru educație. Este evident că laptopurile lucrează pe platformă Intel și cu procesoare Atom, serie nouă și cu multe îmbunătățiri. Cel mai nou proiect Classmate PC s-a derulat în Portugalia, pe parcursul anului școlar 2008 fiind realizate și distribuite 500.000 de laptopuri pentru școală.

Realizarea de laptopuri cu costuri de achiziție cât mai reduse nu este neapărat complicată. Renunțarea la anumite opțiuni și folosirea unor materiale mai puțin costisitoare poate ajuta mult în demersul tău. Ce mi se pare mai complicat este promovarea unor astfel de inițiative. Sigur că interesul este de ambele părți. Prin introducerea unui laptop sau mini PC în școală, îți asiguri într-o bună măsură un viitor cumpărător de PC la schimbarea ciclului de școală, odată cu înaintarea lui în vârstă. Creezi în felul ăsta piețe noi, poate chiar inexistente în momentul de față. În același timp guvernele ar trebui să se arate interesate de astfel de proiecte, aducând tehnologia mai aproape de viitorii săi contribuabili la buget. Deci dacă interesul este evident comun, e nevoie doar de negocieri. Ce nu am văzut până acum și m-ar interesa mult este un studiu al urmăririi copiilor care au avut acces la tehnologie de mici. Poate că e prea devreme dar nici nu am auzit să existe. Încă din grădiniță ei pot avea acces la tehnologie, fie că vorbim de calculatoare, aparate foto, microfoane, televizoare sau sisteme de proiecție. Suntem într-o etapă în care însă nu toată lumea are acces în grădniță sau școală la toate aceste elemente în mod uniform, iar în felul ăsta poți să urmărești evoluția copiilor pe parcursul ciclurilor școlare. Dacă a avut acces în grădiniță la un calculator se comportă el mai bine în școală când face cunoștință cu orele de informatică? Prezintă el mai coerent temele pentru acasă folosind din proprie idee un calculator? Mă aștept că da, însă fără a avea vreun grafic în față cu evoluția unui copil de la 4 la 11 ani să zicem. Dacă nu sunt diferențe înseamnă că există o mare problemă. Ori nu are efect tehnologia la această vârstă, ori nu a fost implementată corect pentru ei. Indiferent de cauză e mare nevoie de regândire. Dar la asta ajungi numai dacă stai lângă copii câțiva ani buni și urmărești interacțiunea și rezultatele alături de accesul la tehnologie. Eu zic însă că merită.

Zilele astea (Iunie) mă joc cu un noul Classmate PC. Arată mult mai bine față de versiunea anterioară și m-a apropiat mai mult. Am să revin un material despre funcționalitățile lui. ■

DataLight Enterprise -
Beneficii pentru firmele de distribuție

Despre Beneficiar

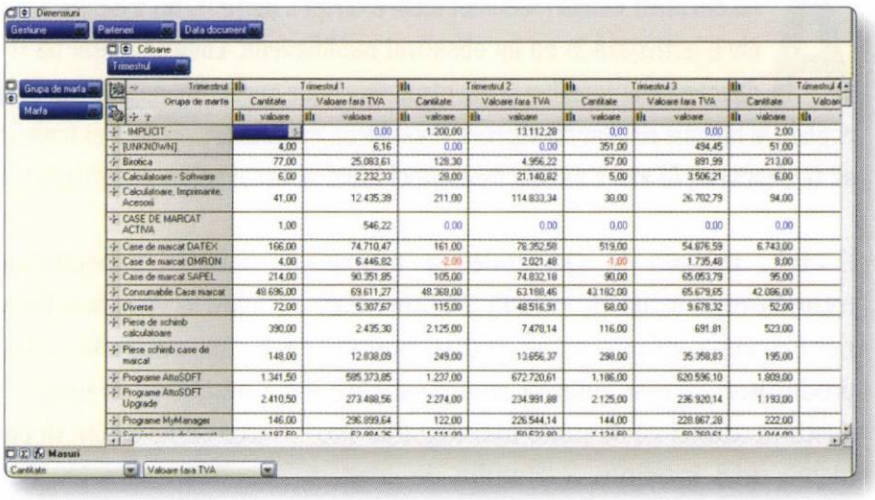
ERNA Service & Trade SRL este una din cele mai mari firme de distribuție din județul Iași, cu un volum de afaceri care o situează în topul firmelor de profil din județ. Firma își desfășoară activitatea în 9 locații distincte, în principalele zone din Moldova și Ardeal, folosind o logistică impresionantă și peste 100 de agenți de vânzări.

Nevoile Beneficiarului

Repartizarea geografică a celor 9 puncte de lucru și volumul foarte mare de documente (cca. 400 de facturi zilnic la fiecare punct de lucru) au impus înlocuirea vechiului sistem informatic cu unul care să rezolve problemele legate de transmisia datelor din puncte către centru, precum și alte nevoi specifice: automatizarea procesului de vânzare prin folosirea de PDA-uri pentru preluarea comenzilor și transmiterea lor on-line la sediu, respectiv facturarea în regim van-sell. O altă cerință importantă este legată de procesarea datelor și obținerea de rapoarte de sinteză, atât pentru vânzări cât și pentru stocuri și ritmicitatea aprovizionării.

Soluția propusă

A fost propus sistemul **ERP DataLight Enterprise**, compus din modulele Gestiune 3.0, sistemul de automatizare a forței de vânzare PDALight On-line, contabilitate Balpro și Mijloace fixe. Modulul cel mai utilizat este modulul de automatizare a forței de vânzare PDALight On-line; Agenții de vânzări folosesc atât versiunea pre-sales cât și cea van-sales, cu comunicație on-line pentru transmiterea imediată la sediu a comenzilor, facturilor și încasărilor de pe teren.
Modulul dominant din punctul de vedere al funcționalităților de bază este modulul Gestiune 3.0 care optimizează întregul proces de aprovizionare – comenzi clienți – livrări. În acest modul sunt transmise comenzile din sistemul PDALight On-line și se transformă automat în facturi și încărcări mașină, se verifică stocurile critice, se evaluează soldurile la clienți. Au fost activate și sistemele de discount-uri clienți, blocarea la facturare a clienților cu probleme la sold și sistemul de raportare OLAP pentru analize de vânzări, intrări și stocuri. Modulul de management financiar și contabilitate Balpro transformă automat operațiunile contabile primite din modulul Gestiune 3.0 în rapoarte contabile conforme cu legislația în vigoare. Modulul Mijloace Fixe completează informațiile necesare pentru analize de costuri.
Centralizarea datelor din cele 9 locații se realizează prin mecanismul de replicare, astfel încât să se asigure independența punctelor de lucru în cazul în care conexiunea Internet nu este disponibilă. Sistemul transmite în mod automat datele din punct către bază, fără intervenția efectivă a utilizatorilor.



Implementarea sistemului

Având în vedere anvergura implementării, care implică schimbarea sistemului informatic „din mers" pentru toate cele 9 locații simultan, s-a recurs la o analiză riguroasă a cerințelor, a etapelor și a riscurilor implementării. Instruiri centralizate și implementarea unui proiect-pilot a permis realizarea implementării finale și începerea lucrului efectiv fără a perturba activitatea economică a firmei și fără incidente. Pentru cerințele formulate au fost implementate în noul sistem:
- sistemul de automatizare a forței de vânzare on-line, ce permite agenților să aibă informații corecte asupra stocului și facturilor de încasat, cu posibilitatea de transmisie imediată a comenzii / facturii și încasării
- replicare între cele 9 puncte de lucru și bază, pentru centralizarea informațiilor și analize în timp real a soldurilor și stocurilor
- folosirea unei baze de date optimizate pentru rapoartele de analize vânzări, stocuri (inclusiv rapoarte de tip cub de decizie OLAP)

Obiective atinse

Implementarea noului sistem informatic DataLight Enterprise a adus plus-valoare în ceea ce privește integrarea informației și viteza cu care a această informație este disponibilă utilizatorilor. Deciziile se iau acum pe baza unor informații solide, actuale.

„Principalele beneficii pe care ni le aduce folosirea sistemului informatic DataLight Enterprise sunt legate de integrarea informației și de controlul vânzărilor în cadrul companiei noastre. Odată cu implementarea acestui sistem, informațiile sunt mult mai accesibile utilizatorilor care au nevoie de ele, în timp real. Circuitul intern al documentelor și analizele pot fi urmărite mult mai ușor, având în vedere controlul substanțial pe care îl deținem asupra informației," declară Bogdan Sestac - reprezentant al firmei ERNA Service & Trade SRL.

Rămân pe poziții sigure

de ***Cristian Lăcraru***

Am trecut de primul trimestru al acestui an, trecem și de al doilea, și cam din Noiembrie 2008 nu am auzit lucruri îmbucurătoare despre piața IT. Nu e singura afectată dar cu siguranță cei care activează în ea au observat modificările. Lovirea pieței de IT s-a făcut indirect. Din reducerea cheltuielilor și din dispariția unor surse financiare, vorbind de cumpărător, s-a ajuns repede la blocaje de marfă, stocuri, învechirea modelelor... și de aici trebuie să ai fler, bani și curaj ca să te descurci. Ai mare nevoie de control atent al resurselor, cheltuielilor, oamenilor, plăților.

Bogdan Mihalcea, Country Sales Manager D-Link România

D-Link, invitată în Q4 2008 la o masă rotundă organizată de revista Channel Partner România, despre rețele cu distribuitori și producători, a fost singura companie care a sustinut atunci ca se pune mai degrabă problema unei încetiniri a ritmului de creștere decât a unei situații de criză. Acum, după finalizarea unui trimestru tradițional cu vânzări mari dar semnale slabe și închiderea a încă unuia de început de an, am stat din nou de vorbă cu D-Link despre criza care însă există și despre modul în care au abordat ei această problemă. La întrebările noastre a răspuns domnul Bogdan Mihalcea, Country Sales Manager D-Link România.

Pentru noi criza este o bună ocazie de a ne îmbunătăți cota de piață, de a eficientiza procesele interne.

IT TRENDS: *Care activitate credeți că are mai mult de suferit: producția, distribuția, retail-ul sau serviciile?*

Bogdan Mihalcea: IT-ul românesc, ca orice al domeniu al industriei, este afectat de actuala criză economică. Este știut că pe timp de criză se caută eficientizarea proceselor existente și se fac investiții în IT, de aceea ne așteptăm ca impactul crizei în acest domeniu să fie mai redus decât în altele. Efectele se resimt la nivelul producției, al distribuției, retailului sau serviciilor, dar estimîm că sfera de retail și a serviciilor vor fi cel mai puțin afectate. În opinia noastră, există și efecte negative la nivelul producției și distribuției, în principal cauzate de prudența celor ce activează în domenii ca optimizarea de stoc, a cash flow-ului și monitorizarea mai atentă a recuperării datoriilor de la clienți.

Suntem de părere că nu se înregistrează deocamdată pierderi la producătorii de hardware și software. Se va produce o diminuare a profitabilității acestora, însă utilizatorul final va fi avantajat, deoarece va beneficia de reduceri substanțiale la toate produsele pe care le va achiziționa.

În perioada următoare, din cauza dificultăților din piață, vom asista la intensificarea competiției, în paralel cu procesul de consolidare a pieței. Pe de o parte, vendorii vor fi selectați mult mai atent deoarece produsele disponibile pe piață vor fi tot mai performante, iar pe de altă parte se va pune accent pe consolidarea businessului, în cazul jucătorilor tradiționali, și pe o expansiune rapidă a celor nou intrați. Astfel, pentru unii vendori criza poate însemna oportunitate și vom fi martorii unor posibile repoziționări sau schimbări în piață. Trebuie să recunoaștem însă că există posibilitatea ca actuala criză economică să prezinte și aspecte negative pentru unele companii, mai exact pentru acelea care încă nu și-au consolidat strategia de business până acum și n-au adaptat-o condițiilor specifice ale pieței. Este posibil ca unele nume cu rezonanță să aibă de suferit, poate chiar să dispară.

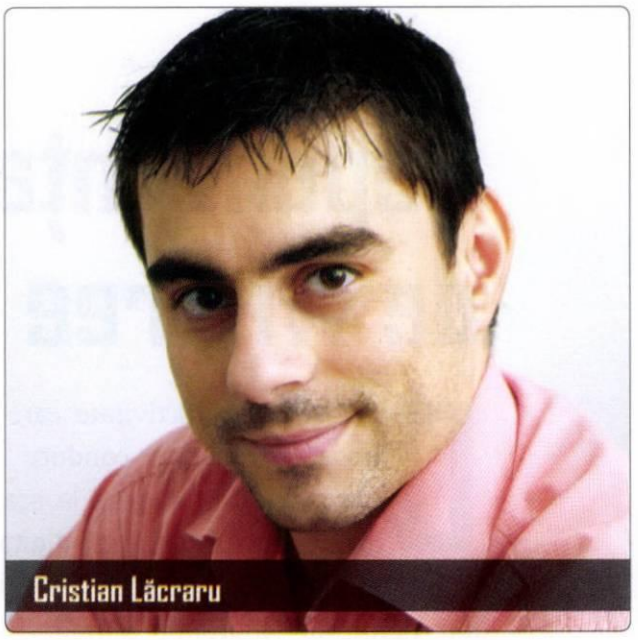
IT TRENDS: *Anul trecut ați spus că deja exista inițiată o strategie pentru criza ce dădea semne de extindere. În același timp aveați planuri de extindere a echipei din IT România dar fără planuri de investiții majore, păstrând focusul pe serviciile de training tehnic oferite clienților. Ați păstrat aceste direcții și în acest moment?*

B.M.: Compania D-Link a adoptat la nivel global o serie de măsuri specifice care țin cont de contextul economic actual. Strategia actuală se bazează pe consolidare și pe cucerirea rapidă a unor verticale care până acum ne erau mai puțin accesibile, însă, datorită crizei, acestea au devenit o oportunitate. Pentru noi criza este o bună ocazie de a ne îmbunătăți cota de piață, de a eficientiza procesele interne. Pentru anul 2009, D-Link nu are în plan efectuarea de investitii majore. Majoritatea eforturilor noastre se îndreaptă către sprijinirea partenerilor pentru ca ei sa depaseasca cu bine această perioadă mai dificilă, și le oferim întreg suportul nostru.

Am lansat programul de parteneriat D-Link Partner+, prin intermediul căruia oferim partenerilor noștri suport specializat, prezentând uneltele necesare maximizării potențialului și profiturilor companiilor. Programul este flexibil și informeaza cu privire la cele mai recente știri și oferte privind soluții de networking inovative, instrumente de suport în vânzări, training-uri și up-date-uri periodice. Pe lângă informații și unelte de marketing, tehnice și de vânzări, partenerii noștri au acces la traininguri, la oportunități sporite de certificare, inclusiv sesiuni față în față.Obiectivul major al Partner+ este acela de a determina creșterea vânzărilor și a numărului de clienți în condițiile crizei actuale. Mai mult decât oricând, acum putem vorbi despre abordarea unor nișe ocupate anterior de vendori tradiționali, dar care, în timp de criză, au devenit vulnerabili, prin prisma raportului preț/calitate. D-Link a investit masiv în dezvoltarea segmentului SMB Enterprise, și considerăm că suntem pozitionați foarte bine în condițiile actuale, în care se caută obținerea unor beneficii maxime dar cu bugete restrânse.

Suntem convinși că, pentru noi, criza economică reprezintă oportunitatea ca D-Link să fie tot mai prezent și vizibil în piață. Oportunitatea ca echipamentele noastre, care înglobează cele mai performante și sigure tehnologii, să fie accesibile unui public cât mai larg din punct de vedere al administrării și configurării, fie că este vorba de end-useri, IMM-uri sau mari corporații. ■

Acum 6 ani, astăzi



Acum șase ani, CeBIT. Ca de obicei plouă. Norocul meu este un mini bus pentru presă care mă cară de colo-colo fără să mă lovească prea mulți stropi. „Urmează stația Cantina de Presă cu peron dreapta. Vă rugăm să păstrați ecusoanele la vedere". Durerea de picioare înfipte în pantofi parcă se mai stinge. Trec de covorul roșu și văd scaunele de la mese. Te simți brusc mai odihnit la gândul că vei sta jos. Cât vei vrea tu. Nu o să vrei mai mult decât ora de închidere.

Stau cu o cola în mână și număr boabele de mazăre din ghiveciul nemțesc. Mă gândesc la sistemele mini PC văzute astăzi. Nu sunt chiar mini dar față de un desktop arată parcă altfel. L-ai cam pune în living lângă televizor. La un stand mi-au spus că sunt foarte bune în bucătărie. Și că un model are un buton rotativ pentru un ușor overclocking. Tare. Deci rotești butonul la cuptorul cu microunde pentru floricelele din el și mai dai o tură completă la butonul de la calculator pentru prelucrarea mai rapidă a pozelor din concediul de la mare. Poate termină în același timp și poți merge să vezi știrile. Cuptor cu microunde am dar calculator în bucătărie nu îmi pun deocamdată. La overclocking nici nu mă gândesc.

2009, București. Avionul aterizează la Praga. Nu am fost niciodată aici și sunt destul de curios. Vremea e plăcută și mini bus-ul, altul decât cel de la CeBIT, mă așteaptă afară, cu motorul ambalat pentru un drum până în centru, la hotel, destul de lung. Frumos oraș! Pierd câteva ore și trebuie să merg la prima întâlnire cu presa. Cei de la Intel îmi povestesc despre mini PC-uri. Mă trezesc ușor din imaginile cu Praga și îmi aduc aminte de ploaia de la CeBIT. Mda! Nu am mai auzit de atunci mai nimic despre aceste mini desktop-uri, deși bucătăriile au evo-

Nu ne interesează. Dar să plătim puțin la achiziție dacă se poate. Atât. Sper că nu cerem prea mult.

luat mult între timp. Și atunci de ce oare vorbim iar despre ele? Piața de desktop-uri nu mai are o creștere adevărată. Să zicem că se menține pe o linie orizontală, cu mici suișuri din moment în moment, dar puține. Despre laptop-uri auzi peste tot și le vezi peste tot. Intră într-un magazin și te vei convinge repede. Operatorii telecom au început să comercializeze și laptop-uri în diverse împachetări cu servicii GSM sau mai mult.

Mini laptopul a ieșit când nu credea nimeni că ar putea aveal loc. eeePC-ul lui Asus a avut atâta succes că nu mi-a venit să cred de ce atâta atenție pentru funcționalități mai puține. Dar e la fel ca la Logan, cu oamenii care lucrează acum în schimburi multiple și mai aveau de gând să lucreze și în plus, că nu făceau față. Cred că același sentiment l-a avut Asus. Greu de crezut că poți avea atâta succes cu un astfel de produs. Anul trecut au mai încercat și alții figura, iar anul ăsta mai toți producătorii au varianta lor. Pe un teren deja defrișat și pavat cu piatră rapidă, parcă e frumos să scoți mașina la vânzare.

Unde este desktop-ul în jungla IT totuși? Am unul acasă dar nu cred că reușește să echilibreze lipsa. Acum șase ani s-a încercat o revigorare, mai ales că atunci laptop-ul era destul de scump și nu și-l putea permite orișicine. Și totuși nu a mers. Le-am văzut la CeBIT, le-am mai văzut accidental, și-a cumpărat un coleg unul... și gata. Au dispărut. Am vorbit din nou despre plăci video, plăci de bază și memorii. Cu mici devieri spre hard disk-uri. Vreo șase ani. Acum, aud iar de ele. Oare vor avea succes în noua variantă lansată? De ce s-ar întâmpla asta? Nu mai vorbim doar de micșorare ci și de ceva noutăți. Importante și care ar trebui să te miște puțin. Consum mai mic, că tot vorbește toată lumea despre asta. Vorbește, pentru că de făcut ceva mai greu. Oameni încă nu calculează TCO așa că la ce bun un consum redus? Nu ne interesează. Dar să plătim puțin la achiziție dacă se poate. Atât. Sper că nu cerem prea mult.

Small Form Factor. Am văzut asta în realitate și într-adevăr vorbim de componente mai mici. Consumul mai mic ar trebui măcar să te intereseze din punct de vedere al spațiului. Un mini sistem cu procesor pe placă sau open socket, poate fi alimentat de o sursă externă, ca la laptop, de doar 60 W, cu tot cu monitor și unitate optică. Asta nu sună rău nu-i așa? Un mini PC de genul ăsta poate sta lipit de monitor cu un suport special. Asta înseamnă că tot ansamblul ocupă la fel de mult ca un monitor, vorbind de spațiul pe birou. Asta înseamnă ceva, iar lipsa legăturii cu bucătăria mă face și mai optimist.

Cum și cui vinzi astfel de sisteme? Cei de la Maguay, cu care stăteam de vorbă la evenimentul Intel de la Praga, erau încrezători în această piață. De data asta parcă mai văd și eu o mică strălucire. Când poți lua un mini desktop la 200 de dolari nu poți spune că nu e bine, mai ales că ai și ceva performanțe la pachet. Ai de unde pune ceva și dacă aduci și două-trei servicii la pachet, poți face un preț bun pentru client. Poate nu uită lumea de servicii. Cele despre care se vorbea anul trecut așa de mult iar anul acesta parcă a uita lumea de ele. Cum creezi această cerere în piață e de văzut pentru fiecare. Dar sunt sigur că e loc, nu numai pentru clienții companiei. ■

Succes!

cristian.lacraru@agora.ro

Dependența de Wi-Free

Radu Crahmaliuc

Orice sursă de activitate care cauzează nevoia unei utilizări regulate conduce la dependență. Orice dependență propagată la scară de populație devine un sindrom. In plină eră digitală, „Sursa Universală", accesată de peste 1 miliard de utilizatori de pe Terra este Internetul, iar sindromul ultimilor 2-3 ani este nevoia de conexiune wireless.

Ultima decadă a consfințit supremația autoritară a WWW ca principal mijloc de informare și comunicare. Nevoia crescută de mobilitate și conectivitate 100% face ca dependența omului modern de Wireless să devină aproape un sindrom, indiferent de vârstă, sex, religie sau orientare politică. Webomanii pot fi recunoscuți cu ușurință după anumite ticuri, simptome ale dependenței de net. Odată prins de acest virus, cu greu te mai poți dezvăța, chiar și atunci când îți impui să te izolezi de nebunia informațiilor din cyberspațiu. Personal, n-am reusit mai mult de 24 de ore...

Indiferent că esti webmaster, jucător în rețea, cumpărător online sau simplu utilizator, lumea digitală a devenit o parte vitală din viața ta. Ce ne împinge să căutăm cu înfrigurare butonul „Web Access"? Păi, în primul rând nevoia de a ne informa: starea vremii, mersul trenurilor, cursul valutar, acțiunile bursei, rezultatul extragerii loto, performanțele echipei preferate, programul filmelor de la Mall, rezervări de locuri la restaurante sau hoteluri și putem continua la nesfârșit. Mai nou, când uit un nume sau o denumire, prefer un search rapid pe Google, decât să scotocesc prin resursele ascunse ale memoriei.

Așa cum un fumător înrăit aspiră în câteva secunde prima țigară după un zbor de 2-3 ore, orice posesor de portabil caută cu înfrigurare prima cafenea sau hotel cu deja binecunoscutul simbol Wi-Fi.

Dar accesul liber la informații este legat de existența și puterea unei rețele wireless. Primul impuls atunci când deschizi laptop-ul este să vezi ce rețele sunt disponibile în jur, dacă sunt gratuite și ce status de securitate implică. Dependența de Wi-Fi ne face să căutăm cu înfrigurare spațiile cu acoperire din locațiile publice, parcuri sau chiar din zonele rezidențiale. Așa cum un fumător înrăit aspiră în câteva secunde prima țigară după un zbor de 2-3 ore, orice posesor de portabil caută cu înfrigurare prima cafenea sau hotel cu deja binecunoscutul simbol Wi-Fi. Am surîs cu toții când un fost primar al Capitalei se lăuda cu marea realizare de a oferi acces WiFi gratuit în câteva dintre marile parcuri. De parcă de asta aveau nevoie musai mămicile cu cărucioare sau pensionarii ieșiți la o tablă cu vecinul... Dar nevoia de astfel de oaze a crescut și nu de puține ori am văzut tinerii care chiar stateau cu laptopul la umbră pe o bancă. In mod firesc, preocupările edililor și a companiilor de comunicații s-au îndreptat către asigurarea unor arii cât mai mari de accesare, la nivel de campus, cartier sau chiar orașe.

Încercând să găsesc un top al celor mai conectate orașe de pe glob, nu am fost deloc surprins să constat că pe primele locuri sunt cele mai mari comunități urbane din Asia, chiar dacă aria de acoperire se referă la servicii cu abonament asigurate de furnizorii de telecomunicații. Astfel, pe primele locuri ale unui astfel de top se găsesc zonele metropolitane Seoul (peste 83% rată de penetrare broadband), Taipei, Tokio, Hong Kong și Singapore. Printre primele orașe din Statele Unite cu acoperire integrală wireless se numără San Jose și Mountain View din California (se miră cineva?), Tampa (Arizona), Corpus Christi (Texas), St Cloud (Florida). Acestea sunt în general comunități mici. Probabil că prima mare metropolă cu acoperire 100% WiFi va fi totuși San Francisco. Cel mai ambițios proiect aflat în derulare vizează și cea mai aglomerată densitate IT de pe glob: Silicon Valley, unde nu întâmplător își au citadelele câțiva dintre cei mai mari jucători din industrie precum: Google, Cisco, HP, Oracle, Intel sau Yahoo! Scopul proiectului este să asigure acoperirea wireless pentru 42 de municipalități din California localizate pe o suprafață de peste 1,500 de mile pătrate, unde peste 4,2 milioane de rezidenți vor beneficia de acces WiFi gratuit la 1Mbps.

Interesat de nivelul de acoperire cu hotspot-uri din România am găsit un site specializat cu o hartă a locațiilor și o statistică – nu știu cît de actualizată – în care Bucureștiul conducea cu 66 de locații HiFi, urmat de Sfantu Gheorghe (?) cu 34, Brașovul și Clujul – câte 28, Sibiu și Satu Mare cu câte 24 de locații. De toată mirarea să văd orașe cu pretenții cosmopolite destul de slab reprezentate, precum Timișoara cu 19 hotspot-uri, Constanța cu 17 sau Craiova doar 9 locații. În fine, sper să fie o situație neactualizată și realitatea să fie mai roz. Cine e interesat, să caute... ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

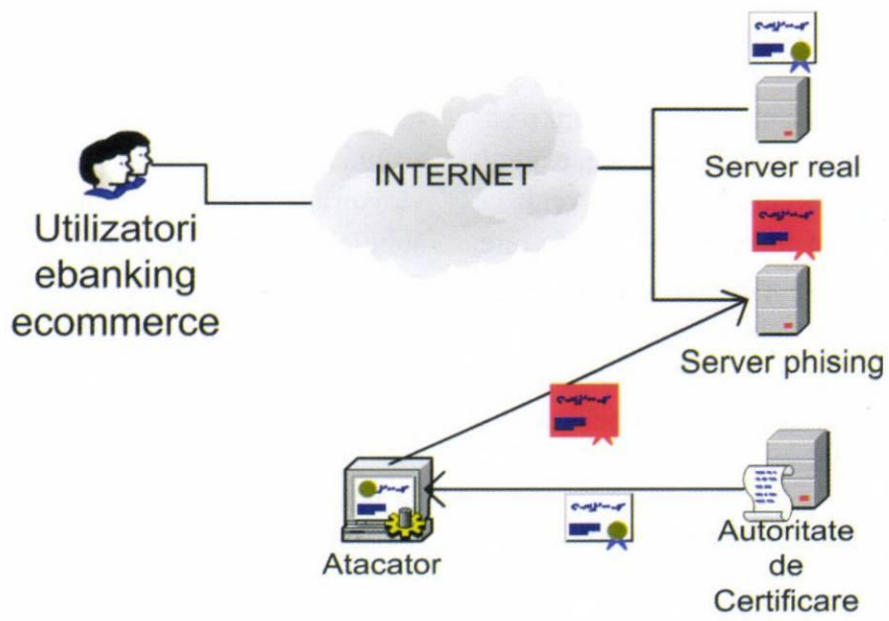
Coliziuni MD5: Crearea unui Certificat CA fals

de ***Lucian Corlan - Infologica***

Înainte de abordarea temei - Coliziuni MD5: Crearea unui Certificat CA (Certification Authority) fals - este necesară o introducere cu privire la funcții de hashing, respectiv funcția MD5 și modul în care încearcă să ne protejeze online.

Hashing-ul reprezintă o modalitate de criptare care funcționează într-un singur sens. O funcție matematică de tip hash este o funcție care transformă ireversibil un set de date într-un alt set de date, de obicei mult mai reduse ca dimensiune. Având setul de date inițial și aplicând funcția pe el, se poate obține oricând hash-ul. Dar invers, pornind de la hash, nu se va putea obține niciodată setul de date inițial. Totuși, s-a demonstrat că date de intrare diferite pot avea ca rezultat același hash.

Acum că am definit hashing-ul, să definim și actorul principal, funcția hash MD5: *(Message Digest Algorithm 5)* este o funcție criptografică de tip hash unidirecțional, care livrează ca rezultat o valoare fixă ca lungime de 128 Biți.



Valoarea calculată cu ajutorul funcției MD5 (pe scurt *md5sum*), este folosită încă pe scară largă drept sumă de control, la verificarea integrității fișierelor.

Ideea spargerii MD5 este deja veche (2004) și avea în vedere demonstrarea insecurității algoritmului MD5 prin găsirea de coliziuni – două mesaje care produc același hash MD5. Primul proiect pe această temă a fost demarat la 1 martie 2004, de către Jean-Luc Cooke și compania acestuia, CertainKey Cryptosystems, și terminat cu succes la 24 august 2004, după ce cercetători din China (Xiaoyun Wang, Feng, Xuejia Lai, și Yu) au demonstrat o tehnică numită Floyd's cycle-finding algorithm de generare a coliziunilor în MD5 folosind metode analitice.

În 2007, Marc Stevens, în teza sa de master, a extins metoda de construcție a coliziunilor MD5 la așa numitele coliziuni cu prefix ales („chosen-prefix collisions").

Totuși multe companii precum RapidSSL au continuat să folosească cu preponderență MD5 în produsele lor.

Pe data de 30 decembrie 2008, la Berlin, la ediția cu numărul 25 *„Nothing to hide"* a congresului organizației Chaos Computer Club (CCC), grupul format din Alexander Sotirov, Marc Stevens, Jacob Appelbaum, Arjen Lenstra, David Molnar, Dag Arne Osvik și Benne de Weger au testat un scenariu de atac asupra MD5 care poate fi pus și în practică, astfel expunând securitatea infrastructurii web la atacuri reale. A fost folosit un cluster de 200 de PlayStation3, obținerea coliziunilor cu prefix ales în 3 pași durând aproximativ 64 de ore.

Iată cum s-a desfășurat acțiunea: Echipa a cerut emiterea unui certificat de site web legitim de la o Autoritate de Certificare de încredere (RapidSSL) pentru majoritatea browser-elor. Cererea este legitimă, astfel CA-ul a semnat certificatul și l-a trimis echipei. A fost aleasă o CA care folosește hash MD5 pentru generarea semnăturii certificatului, aspect important deoarece cererea de certificat a fost modificată pentru a rezulta o coliziune MD5 cu un alt certificat.

Acest certificat secundar nu este un certificat de site web, ci un certificat CA intermediar care poate fi utilizat pentru semnarea de certificate de site web arbitrare, pe care echipa le va emite. Deoarece hash-urile MD5 ale ambelor certificate, legitim și fals, sunt aceleași, semnătura digitală obținută de la CA-ul comercial poate fi pur și simplu copiată în certificatul fals, rămânând validă.

Astfel, punctul culminant al demonstrației a fost obținerea cu succes a unui certificat „fals", care apare în browsere ca fiind emis de o CA comercială. Ca urmare, certificatul este recunoscut și acceptat ca valid de către browser-ele web. Utilizatorul nu va observa absolut nimic în neregulă.

Reușirea acestui *proof of* concept demonstrează că validarea certificatelor efectuată de browsere poate fi ocolită și, astfel, atacatorii pot interveni și modifica datele trimise către site-uri web securizate SSL. Cu acest certificat CA fals, atacatorii pot iniția atacuri phising practic nedetectabile asupra site-urilor bancare sau de comerț electronic. Vulnerabilitatea nu este în protocolul SSL sau în serverele web, ci în infrastructura PKI.

Deznodământul acestei demonstrații este excluderea MD5 din produsele Autorităților de Certificare și folosirea SHA-1 până la înlocuirea acestuia în 2010. Teoretic, și alte scenarii de atac sunt posibile în următoarele zone: semnare de cod, securitate e-mail și alte zone care folosesc certificate pentru activarea semnăturilor digitale sau criptării cu cheie publică.

Așadar, pentru siguranța dumneavoastră, *stay informed!* ■

Atenție la Google!

Vă informați des pe Internet? În ultimele zile, G DATA a observat atacuri la scară mare asupra utilizatorilor motorului de căutare Google. Procedura folosită de infractori este extrem de vicleană: înscrierea anumitor cereri de căutare conduce la rezultate cu link-uri manipulate. Dacă navigatorul le accesează, la următorul pas un cod malițios este injectat din acel website, care inițiază manevre de camuflaj foarte variate. Astfel, unii navigatori primesc un video codec, alții primesc oferte pentru program de antivirus falsificat.

Ionuț Tudor-Lemnaru, General Manager, IT Sistem Services, unic distribuitor G Data în România

Conform studiilor efectuate de către G DATA Security Labs, site-ul server-ului malware este în prezent în India. Prezentul val de atacuri este concentrat asupra utilizatorilor care caută site-uri cu conținut pornografic. Cu toate acestea, G DATA estimează că în curând se va schimba direcția atacurilor. Următorii care s-ar putea afla în „bătaia puștii" pot fi fanii sporturilor, pasionații de autoturisme sau chiar cei care caută slujbe.

Ralf Benzmüller, manager G Data Security Labs: „În ultimile zile am observat o creștere semnificativă în rezultate periculoase ale căutării Google. Aproximativ 10% din alarmele care se declanșează au legătură directă sau indirectă cu rezultate manipulate ale căutării Google. Prin acest val de atacuri, este suficient un click fals din partea unui navigator pentru a cădea în plasă. PC-ul este protejat numai dacă datele HTTP sunt verificate înainte de a fi afișate".

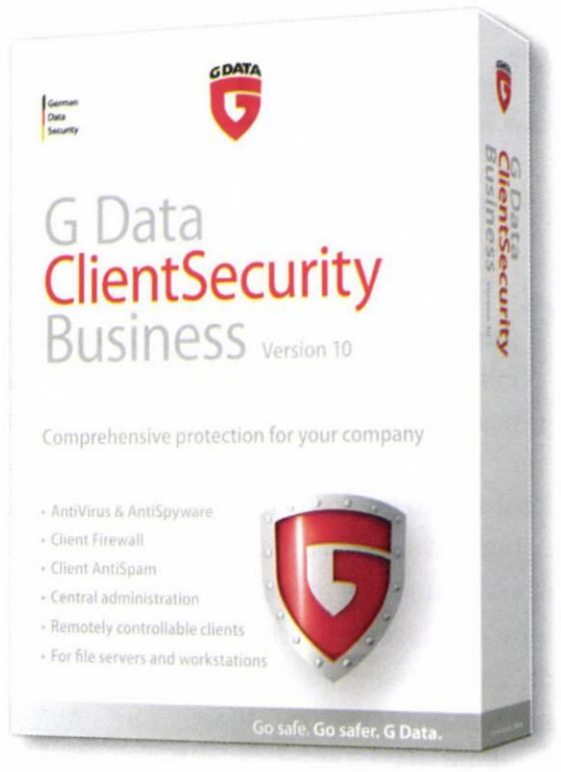
Atacatorii încearcă să introducă un cod malițios înlocuind text cu numere hexadecimale. Ca și rezultat, browser-ul poate procesa codul fără niciun fel de problemă. Cu toate acestea, pentru oameni și motoare de căutare, acest lucru este ilizibil. Prin această procedură, atacatorii se pot strecura printre filtrele Google. Codul hexadecimal conține cod HTML ascuns care este încorporat în rezultatul paginii web. Acesta este denumit „cross-site scripting". Dacă utilizatorul Google accesează rezultatul din căutare, atunci site-ul web dorit se va deschide, dar suplimentat de către un script provenit de la un domeniu indian. Aparent, Google folosește conținutul injectat în evaluarea termenilor căutării. Link-urile manipulate sunt plasate de către atacatori în bloguri, forumuri sau site-uri „hacked", iar astfel se atinge un rating foarte bun pentru termenii căutați. Pentru exemplificare, se pare că un site puțin accesat al unei universități din Statele Unite a fost manipulat astfel încât anumiți termeni de căutare să apară în topul rezultatelor căutării.

Codul script descărcat de pe site-ul indian este, de asemenea, bine deghizat. Pagina web rezultată nu este produsă static de către această procedură, ci sunt o varietate de tipuri de infecții. În teste, experții de la G DATA Security Labs au venit cu soluții împotriva fișierelor flash infectate, codecurilor video aparente și a softwareului de antivirus falsificat. Cu toate acestea, întreaga varietate de înșelătorii a avut același rezultat – în final se descarcă același fișier malware.

Măsuri de protecție recomandate de specialiștii G Data:

- Întotdeauna mențineți sistemul de operare și soft-ul de antivirus actualizat la zi;
- Asigurați-vă ca antivirusul verifică și conținutul web, înainte de a ajunge la browser;
- Dezactivați Java Script din browser (exemplu: cu NoScript în Firefox);
- Fără navigare cu drepturi de Administrator!

G DATA Software AG este o companie de software inovativă, care de peste 20 de ani are o prezență puternică pe piața internațională de soluții de securitate (Europa, Asia și America de Nord). Activitatea G DATA se axează pe realizarea de soluții de securitate IT. Compania a fost fondată în 1985. În decursul ultimilor 5 ani, nici un alt producător european de sisteme de securitate nu a câștigat atâtea premii și distincții naționale și internaționale precum G DATA. Exemple elocvente sunt tehnologia DoubleScan, care utilizează două scannere independente pentru detectarea virușurilor, precum și OutbreakShield, o soluție care conferă protecție instantanee. Soluțiile G DATA sunt disponibile în mai mult de 40 de țări, printre care și România, prin IT Sistem Services.



G Data ClientSecurity Business 10, soluția G Data pentru IMM.

Soluțiile G Data în materie de securitate sunt foarte variate și create în funcție de nevoile și profilul oricărui client, de la home până la corporate. Pentru companiile mici și mijlocii, G Data oferă ClientSecurity Business 10, o suită completă pentru securitate, adaptată la nevoile afacerilor moderne, care presupun și desfășurarea multor activități în mișcare. În aceste situații, toți clienții trebuie să beneficieze de cea mai bună protecție independent, iar această suită ține cont de acest lucru. G Data Client Security Business 10 asigură protecție cu antivirus și pe client, și pe server, cu tehnologie premiată internațional, cu firewall pe client și cu protecție antispam și antiphishing de cea mai bună calitate. ■

Lumea Geospațială la a VII-a ediție

În prima jumătate a lunii iunie a avut loc cea de-a VII-a ediție a conferinței de educație și actualizare pentru utilizatorii de soluții Intergraph din România, Lumea Geospațială 2009. Alături Intergraph Computer Services au susținut evenimentul Microsoft România și sponsorii Romsys, CSR, Blom România și PMSolutions.

Anul acesta, tema principală a conferinței a fost legată de sursele și modalitățile de finanțare a soluțiilor geospațiale. Unul dintre punctele de atracție al evenimentului a fost și prezentarea „Ingeea - Soluții Intergraph pentru România" unde Marcel Foca, director general Intergraph Computer Services, a făcut un expozeu despre ultimile versiuni și abordări ale pachetului Ingeea. A fost astfel subliniată elasticitatea în soluțiile particularizate pe diverse criterii și modularitatea ce permite o accesibilitate a unei game mai mari de clienți.

Pe lângă informațiile legate de cele mai recente dezvoltări tehnologice ale domeniului geospațial, participanții au avut ocazia să se implice în dezbateri pe marginea tematicii generale a conferinței, în special în cadrul mesei rotunde care a avut ca invitați pe Sevil Sumanariu, coordonator al biroului UNCJR, Mihai Pocanschi, reprezentant al ADR, precum și consultanții de specialitate Cătălin Hristea (PMSolutions) și Radu Onofrei (Romactiv). Tema a fost dezbătută din mai multe puncte de vedere, începând cu identificarea principalelor surse de finanțare a soluțiilor geospațiale pentru adminstrația publică, eforturile necesare pentru accesarea acestora, beneficii așteptate, precum și cele mai frecvente greșeli și cele mai bune practici în realizarea unei cereri de finanțare.

„Poliția Comunitară și provocarea geospațială" a fost un seminar la care au participat atât 12 reprezentanți ai polițiilor comunitare din țară cât și din cadrul IGPR. Amintim astfel pe Marian Tutilescu (Director DRCPIV), Lucian Guran (Director General Adjunct al DGPMB) și Marin Măldăreanu (împuternicit Director la Direcția de Ordine Publică din IGPR). Printre temele discutate se numară și „Necesitatea comunicării și interoperabilitatea între Polițiile Comunitare și Poliția Română"; „Necesitatea comunicării și interoperabilitatea între Polițiile Comunitare și primării"; „Urban Safety, soluția Intergraph pentru gestiunea incidentelor și a resurselor Politiilor Comunitare".

„M-a bucurat să constat ca bugetele de austeritate și problemele inerente vremurilor de criză nu i-au oprit pe invitații noștri să ne onoreze cu prezența la această cea de-a VII-a ediție a conferinței noastre. Înscrierile au fost tot peste capacitatea maximă și cred că aceasta este o dovada a ceea ce oferă acest eveniment: conținut profesional concret și multă interactivitate. Meritul principal pentru succesul acestui eveniment revine în primul rând invitaților și participanților noștri pentru că ei sunt cei care împărtășesc din experiența lor, ei sunt cei care au construit studiile de caz, au machetat posterele și au dat vigoare discuțiilor și energie concursurilor. Și atâta vreme cât ei vor susține Lumea Geospațială cu experiența concretă de lucru, noi vom continua să oferim un cadru adecvat acestor întâlniri anuale," ne-a spus domnul Marcel Foca.

În cadrul serii festive de joi seara, au fost decernate premiile anuale oferite de Intergraph atât clienților săi din România pentru soluțiile geospațiale implementate în anul 2008 – 2009, dar și persoanelor cu merite deosebite în dezvoltarea domeniului geospațial.

Premiul pentru management geospațial a revenit echipei manageriale de la Primăria Municipiului Brașov pentru reformarea modului în care se iau deciziile manageriale în primărie utilizând sistemul informatic geospațial. Soluția cu cel mai mare impact social a fost desemnată ca fiind cea

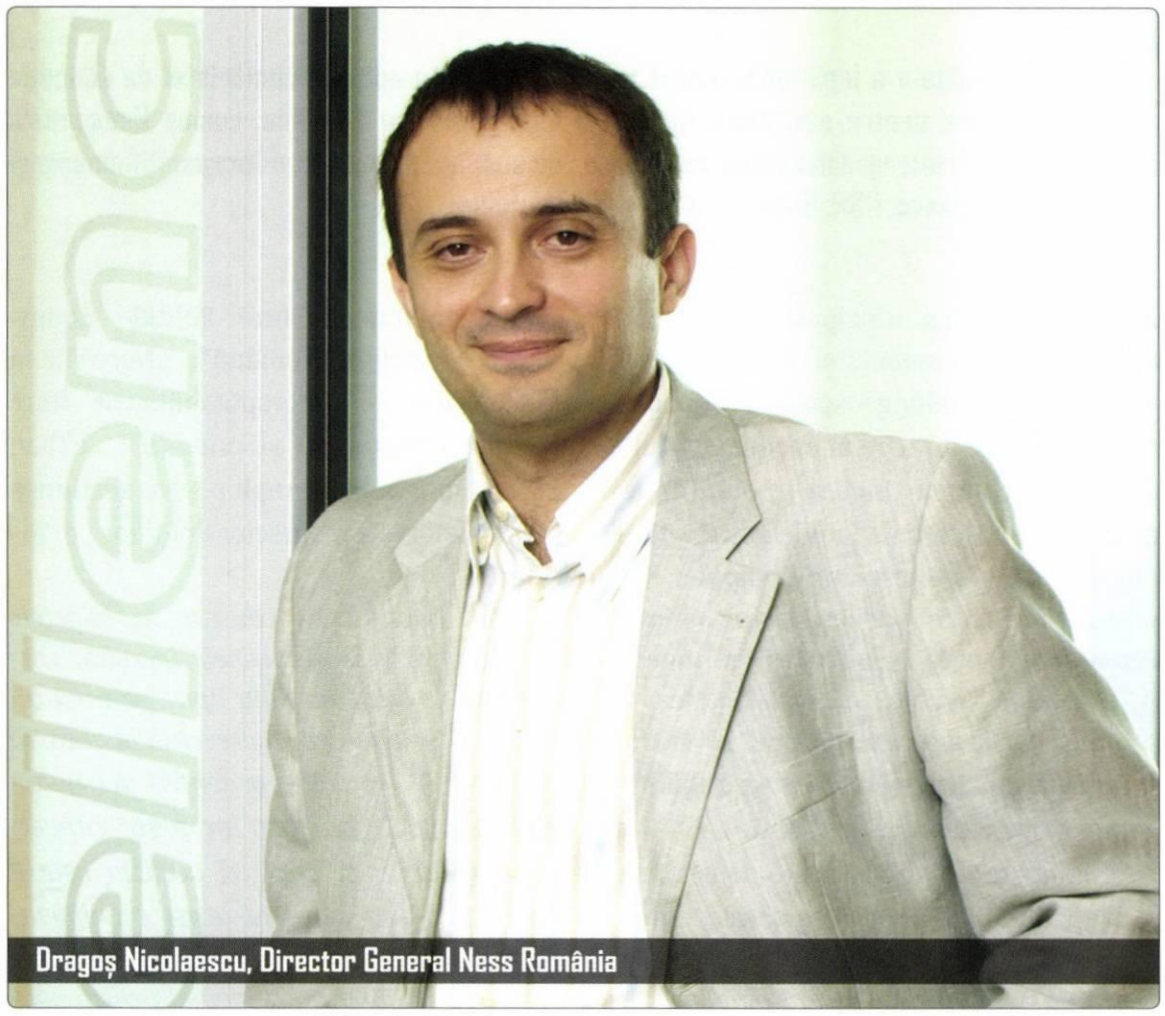
Marcel Foca, Director General Intergraph Computer Services

a Consiliului Județean Constanța. Este vorba de SIGRIT, proiectul transfrontalier de prevenire a riscurilor la inundații în județul Constanța și zona gestionată de Municipalitatea Dobrich din Bulgaria. Premiul pentru pionierat geospațial a fost câștigat de Poliția Comunitară a Municipiului Sibiu în calitate de prima poliție comunitară din România care și-a informatizat activitatea cu o soluție geospațială, iar premiul pentru promovarea domeniului geospațial a revenit domnului Marian Tutilescu, fost Director General al DGPMB pentru sprijinul acordat echipei IT a instituției pentru promovarea conceptului de informatizare geospațială a Poliției Române.

Concursul de postere a urmărit să evidențieze prin intermediul unei ilustrări de tip hartă, cele mai interesante modalități de utilizare a unei soluții geospațiale Intergraph implementate în instituțiile din România. Dintre cei 11 participanți premiul întâi a fost acordat Primăriei Sibiu pentru o lucrare colaj reprezentând mai multe soluții digitale geospațiale. Premiul al doilea a revenit Primăriei Municipiului Brașov cu o descriere ilustrată a bazelor dispeceratului tehnic al municipiului Brașov. Premiul al treilea a fost acordat Inspectoratului General al Poliției Române cu lucrarea despre maparea criminalității cu ajutorul unei soluții geospațiale. ■

Carieră cu viziune de lider

de ***Bogdan Marchidanu***


Dragoș Nicolaescu, Director General Ness România

Dragoș Nicolaescu este de ani de zile cunoscut pe piața românească în calitate de conducător al destinelor corporației Fujitsu Siemens Computers, mai nou Fujitsu Corporation. De o jumătate de an, Nicolaescu a decis să accepte provocarea de a conduce destinele unei companii IT specializate în integrarea de sisteme și furnizarea de servicii, Ness Tehnologies. O provocare care, așa cum susține domnia sa, vine ca o mănușă pentru sistemul de valori personale și profesionale pe care liderul Nicolaescu și l-a construit de foarte multă vreme.

Bogdan Marchidanu: *De ce ați simțit nevoia de a accepta provocarea Ness Tehnologies?*

Dragoș Nicolaescu: Pentru mine a fost o mutare absolut normală. Schimbarea este pentru mine ceva firesc, ceva energizant. Orice proiect nou înseamnă pentru mine o călătorie nouă. Ca într-o excursie în munți. Aici sunt tot în IT, tot în management, tot în vânzări, dar e vorba de escaladarea unui alt pisc montan. IT-ul este hobby-ul meu, o pasiune care mă relaxează și care îmi oferă energie. În afacerile dinainte, legate de producător, valoarea mea adăugată era doar cea privitoare la canalul de distribuție. Nu puteam influența procesul de producție și nici nu aveam o legătură directă cu clientul. Am vrut să ajung în poziția de a discuta direct cu clienții despre însemnătatea IT-ului, ca soluție eficientă pentru afacerea lor. Marele avantaj al faptului că ești vânzător în cadrul unei firme de soluții și integrare de sisteme este acela că ajungi să cunoști o mulțime de tipuri de afaceri. În plus, ca și consultant, te confrunți mereu cu provocarea de a găsi o soluție corectă la problemele reale ale unui client. Este vorba și de un pic de psihologie aici, pentru că trebuie să ajungi să cunoști problemele reale ale afacerii clientului și nu doar pe cele declarative.

Bogdan Marchidanu: *Bun, cum rezolvați situațiile legate de dorințele mai puțin legate de realitate ale clientului?*

Dragoș Nicolaescu: Ține de maturitatea ta ca profesionist. Dacă îți știi foarte bine soluția și constați că un client nu ține cont de sfaturile tale, atunci spui clar: Nu, nu fac nicio afacere cu tine. Până la urmă, este vorba aici și de dorința de a căpăta o reputație în piață de specialist neînclinat spre compromisuri privind calitatea serviciilor prestate clienților. Vorbesc aici și de o atitudine față de viață. Nu îmi măsor reușita și performanța doar în funcție de rezultate, ci mai ales în funcție de cât de mult am făcut din ce puteam. Ce se întâmplă mai departe, nu depinde de mine. Iar ce depinde de mine este să fiu implicat în acele proiecte care mă pasionează, unde simt că am adus o valoare adăugată și mă fac mândru.

Bogdan Marchidanu: *Cum veți imprima o asemenea mentalitate și în cadrul firmei?*

Dragoș Nicolaescu: E o întrebare bună. Aceasta este provocarea managerului. Tu ai niște valori în care crezi. Problema este cum transmiți aceste valori și restului echipei. Eu cred că toți avem aceleași valori, dar nu toți mai credem în ele. De exemplu, toți vrem să fim respectați, să existe corectitudine. Toți avem nevoie de dreptate, de eficiență, de autonomie. De aceea, cred că sarcina mea principală este să le dau oamenilor încrederea că aceste valori pot fi trăite, la nivel indivdual. În loc să-i axez pe ceea ce nu există, pe ce nu se poate, prefer să-i axez pe ceea ce depinde de ei. Până la urmă, este vorba de autenticitate individuală.

Bogdan Marchidanu: *Cum cuantificați schimbarea?*

Dragoș Nicolaescu: Măsurarea cantitativă a rezultatelor vine dintr-o anumită tendință managerială și economică. Pentru mine calitatea e mai importantă decât cantitatea, iar calitatea nu prea poate fi cuantificată. De pildă, să spunem că firma X a făcut o cifră de afaceri de Y milioane, cu o rată de profitabilitate de 10%. Ce spune asta? Din punctul meu de vedere, nimic. Cifrele nu spun dacă angajații firmei respective sunt fericiți, dacă sunt pasionați de ceea ce fac, dacă se confruntă cu lupte interne, ș.a.m.d. Valoarea unei afaceri nu se poate face exclusiv cantitativ.

Bogdan Marchidanu: *Nu apare aici o contradicție între investiția în oameni, prin excelență efectuată pe termen lung, și nevoia de schimbare?*

Dragoș Nicolaescu: Eu zic că schimbarea apare mult mai repede, fiindcă nevoia de a

trăi în conformitate cu valorile din sufletul nostru este foarte mare. Încerc să schimb atitudinea oamenilor dinspre victime, în sensul că nu avem cutare lucru, nu se poate cutare lucru etc, înspre atitudinea pozitivă și pro-activă. De exemplu, o situație aparent sordidă, precum o ședință. Eu măsor eficiența ședinței prin numărul de decizii luate. Pentru mine, sarcina principală a managerului este să aducă energie pozitivă, încredere, și să redirecționeze oamenii pe ceea ce pot ei să facă efectiv. Iar schimbările apar, poate nu în trei luni, dar nici în trei ani. Ele sunt constante și apar treptat, în fiecare clipă.

Bogdan Marchidanu: *Ce v-ați propus să faceți în cadrul firmei Ness?*

Dragoș Nicolaescu: Îmi propun același lucru pe care mi l-am propus și la Fujitsu, și în viața mea: să creez echipe în care oamenii să trăiască în conformitate cu valorile lor și să fie pasionați de ceea ce se întâmplă în firmă. Există niște direcții strategice pe care le urmărim, în funcție de ceea ce vedem că se întâmplă pe piață. De exemplu, vrem să devenim un furnizor de soluții în domeniul administrației publice, atât centrale cât și locale. Vrem să extindem competențele dobândite ca integrator de sistem în domeniul utilităților către alte zone de utilități, dar și către alte țări. Urmărim restul domeniilor, dar nu pentru acest an, ci pentru 2010. În același timp, investim în oameni cheie, care să înceapă să dezvolte anumite piețe pentru 2010-2011.

Bogdan Marchidanu: *Oamenii respectivi sunt specializați pe anumite piețe?*

Dragoș Nicolaescu: O competență formată în ani de zile pe o anumită verticală ține în proporție de 70% de verticala respectivă. Restul ține de celelalte verticale, cu condiția să fie oarecum conexe. De exemplu, un expert în zona financiar-bancară are competențe și în zona asigurărilor.

Bogdan Marchidanu: *Cât v-a ajutat faptul că Ness este o firmă multinațională?*

Dragoș Nicolaescu: Mult. Este mult mai ușor să vinzi o competență și o referință pe care deja le-ai implementat. Dacă aș fi o firmă românească, aș beneficia de cele 5-10 referințe proprii și competențele strict locale. Făcând parte dintr-o firmă globală, cu sedii în cincisprezece țări, cu mii de angajați, peste 60% din referințele și competențele acumulate internațional pot fi foarte ușor migrate în România. În același timp, eu încerc să vând competențele din România în celalalte țări. Din acest punct de vedere, globalizarea reprezintă un avantaj, pentru că se extinde piața pe care îți poți vinde competențele.

Bogdan Marchidanu: *Reprezintă o firmă de soluții și integrare de sisteme un punct culminant al carierei dumneavoastră?*

Dragoș Nicolaescu: Nu neapărat. Avantajul aici este că fiecare proiect în sine reprezintă o provocare și o schimbare, care are darul de a canaliza energiile. Am certitudinea că peste un anumit timp îmi voi dori o altă schimbare, fie că va fi vorba de managementul unei firme non-IT, fie la o firmă din altă piață, pentru că eu sunt ferm convins că principiile de management sunt universal valabile, indiferent de domeniu. O altă provocare ar putea fi să conduc o firmă regională, pentru că acolo vorbim de provocarea culturală. În fine, o altă provocare ar fi să intru în viața politică. ■

ATC Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009 — Soluții pentru Administrația Publică
- 11 februarie — Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing
- 11 martie — Backup & Restore
- 23 aprilie — Virtualizare
- 6 mai — Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)
- 17 iunie — Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar
- 9 septembrie — Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C
- 23 septembrie — Business Continuity / Disaster Recovery
- 7 octombrie — Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)
- 4 noiembrie — Service Oriented Architecture
- 18 noiembrie — Securitate
- 2 decembrie 2009 — Soluții pentru clădiri inteligente

poți să știi Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: http://atc.agora.ro
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

IT și retail

de ***Cristian Faur***

Toate companiile au nevoie de soluții IT în 2009. Și companiile care operează în comerțul cu amănuntul, bineînțeles. Unele module sau functionalități de administrare a afacerilor „merg" peste tot. Volumul mare de date cu care se lucrează în același timp face din retail o zonă cu nevoi specifice și cu soluții dedicate. Am vorbit cu reprezentanții celei mai mari companii din lume specializate în astfel de soluții, Aldata: Allan Davies, Chief Marketing Officer și Ivan Guzelj, General Manager, Aldata Slovenia.

Allan Davies, Chief Marketing Officer și Ivan Guzelj, General Manager, Aldata Slovenia

IT TRENDS: *Spuneți-ne câteva lucruri despre compania dumneavoastră.*

Allan Davies: Suntem singura companie mare de software din lume dedicată 100% retailului. Și colaborăm și cu concurența, precum Oracle sau SAP. Noi ne conectăm la soluțiile lor, la sistemele lor financiare, folosim baze de date Oracle, care sunt foarte bune, dar acestea nu furnizează soft special pentru retail. Noi, în schimb, în ultimii 22 de ani, asta am făcut, programe pentru retaileri. Din primii 25 de retaileri din lume, 15 folosesc Aldata. Restul utilizează soft propriu. De ce? Pentru că suntem foarte dedicați și pentru că putem procesa volume foarte mari de informații. Retailul e o industrie aparte, din cauza milioanelor de produse care există în supermarketuri și pentru că nu ai voie să greșești. Dacă nu introduci produsele corecte la momentul corect, pierzi. Pierzi o oportunitate și poți pierde și clienți, care vor căuta produsele în altă parte.

IT TRENDS: *Aveți o serie de soluții destul de cuprinzătoare. Nu v-ați gândit să mai adăugați puținele care mai lipsesc și sa oferiți o soluție de administrarea afacerilor, ceva gen ERP?*

Allan Davies: Să știți că înainte să vin la Aldata, am lucrat cu sisteme ERP. Dacă ne uităm la modul cum funcționează retailerii în ziua de astăzi, mai toți au Oracle, SAP sau o soluție proprie, toți au soluții de HR, n-au nevoie neaparat de ceva diferit, sunt aceleași cerințe ca în alte părți. Aceste soluții sunt bune și pentru retail, și pentru bănci, și pentru producție. Dar când vine vorba de magazine, e altceva. Aici, alte programe nu reușesc să facă față la fel de bine precum ceea ce oferim noi. Trebuie să ai ceva specializat, iar noi suntem specialiști. Programele noastre se conectează cu cele mai cunoscute sisteme de finanțe, nu mai e nevoie să intrăm și noi în acea zonă. Oricum, conceptul de ERP este cam pe moarte. A fost foarte popular prin anii '90, dar acum nu, iar motivul este că se renunță la acea abordare tip big-bang în implementări de sisteme. Nimeni nu mai schimbă totul dintr-o dată. E foarte riscant, se pierde timp, e dureros. Când vorbim cu un client, de fapt, cred că toți clienții au sisteme vechi. Îi întrebăm ce parte din sistem vor să îmbunătățească. Apoi luăm acea parte, o îmbunătățim și o conectăm la sistemul vechi. Este cea mai bună metodă.

IT TRENDS: *Explicați-ne modul cum lucrați cu partenerii.*

Ivan Guzelj: În țările unde avem subsidiare, precum Slovenia, ne ocupăm noi înșine de implementări. În țările unde nu suntem prezenți ca și companie, începem, de obicei, prin a lucra la un proiect împreună cu un partener, facem un fel de coaching. Îi lăsăm să deprindă un set de cunoștințe de bază, dar baza rămâne bază. Lucrând cu ei pe proiecte, facem transfer și de cunoștințe mai specializate, este vorba de un proces de învățare de calitate. Treptat, implicarea noastră devine tot mai redusă, în timp ce a lor crește, dar în același timp, le crește și nivelul cunoștințelor. Avem mai multe modele de colaborare, putem fi, de exemplu, parteneri sau asociați în anumite proiecte, așa cum suntem cu IBM sau cu Oracle, sau avem parteneriate în funcție de nivelul cunoștintelor celor cu care lucrăm – de ce tip de suport sunt capabili, iar pe acesti parteneri îi ajutăm să crească.

IT TRENDS: *Este criză. E păcat că unii oameni au nevoie de o criză să-și dea seama că își conduceau afacerile prost. Și majoritatea fac reduceri peste reduceri, cărora le zic, pompos, „optimizări". Spuneți-ne dumneavoastră cum se optimizează cu adevărat o afacere în retail.*

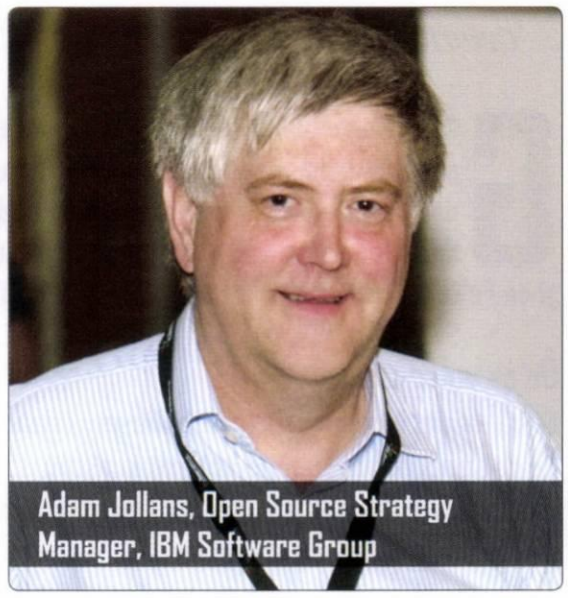
Allan Davies: Ce am observat noi este o diferență de mentalitate între Europa și America. Ceea ce europenii au făcut foarte bine de-a lungul anilor a fost optimizarea lanțului de aprovizionare și s-au priceput foarte bine la a micșora costurile păstrării bunurilor în depozite. Americanii, în schimb, s-au concentrat pe cu totul altceva: pe merchandising și creșterea vânzărilor.

Și acum a venit criza. În Europa, cu costurile se stă bine. Ce le putem arăta este cum să eficientizeze merchandisingul și vânzările. Iar în America, îi ajutăm să-și regândească stocurile și metodele prin care își fac aprovizionarea, care sunt de-a dreptul păguboase. Vezi acolo lucruri greu de crezut. Ca să vă dau un exemplu, noi optimizăm modul în care sunt încărcate camioanele. Adică marfa se pune astfel încât să poată fi descarcată mai ușor în ordinea corectă. La primul supermarket se descarcă marfa cea mai din spate, la următorul cealaltă și așa mai departe. În Statele Unite, nu se face asta. E uimitor. Câteodată, trebuie să descarce tot camionul și să-l încarce la loc. Acum, imaginați-vă asta întâmplându-se la 20 de curse pe zi. Ei, noi luăm măsurile implementate deja de noi în Europa și le ducem în America și viceversa și ajutăm ambele părți, astfel. Dar da, aveți dreptate, înainte nu li s-a părut o problemă, dar acum se trezesc că suferă din cauza ei. ■

Inovația este cheia către o lume mai inteligentă

de ***Cristian Faur***

Adam Jollans este Open Source Strategy Manager la IBM Software Group. Din această poziție, el conduce strategia companiei în tot ceea ce înseamnă Linux și Open Source. Rolul său presupune desfășurarea unui număr mare de activități, de la aceea de studiu al pieței la lucrul cu clienții și punerea la punct a unor planuri eficiente. Am avut ocazia să stăm de vorbă cu Adam la eLiberatica 2009.



Adam Jollans, Open Source Strategy Manager, IBM Software Group

IT TRENDS: *Care sunt beneficiile principale pe care le-a simțit IBM de pe urma Linux?*

Adam Jollans: Există mai multe zone în care s-au simțit beneficiile. În primul rând, folosirea Linux a schimbat imaginea IBM, dar și imaginea unora dintre produsele noastre. IBM a început să fie percepută ca o companie mult mai modernă si mult mai orientată către viitor. Noi credem că, astfel, s-a revitalizat partea de Mainframe, odată ce Linux a ajuns acolo. De asemenea, faptul că ne-am implicat în Open Source în general a schimbat percepția oamenilor asupra IBM. Compania a început să fie percepută ca un membru în comunitate, nu ca o entitate separată. Iar acesta este un lucru bun. Este bine că am intrat într-o lume a colaborării, a oamenilor care lucrează împreună.

Un alt mare beneficiu pe care l-am avut de pe urma Linux a fost că această mișcare a însemnat succes în afaceri pentru noi. Să lucrezi în corporația IBM ca dezvoltator de Linux sau Open Source este o adevărată mândrie și un job la mare căutare. Dincolo de faptul că este o muncă interesantă și inovatoare, este vorba și de recunoaștere. Când lucrezi în Open Source, beneficiezi de recunoașterea managerului dar și de recunoașterea celor din jur.

IT TRENDS: *Vorbiți-ne și despre celelalte proiecte Open Source în care sunteți implicați, în afară de Linux.*

Adam Jollans: IBM este implicat în peste 150 de proiecte Open Source. Noi alegem în ce proiecte să ne implicăm în funcție de mai multe criterii, de exemplu, dacă proiectul respectiv va prezenta valoare adăugată pentru clienții noștri, pentru noi ca și companie, sau dacă e o zonă unde noi avem cunoștințe și unde putem contribui. Aici vorbim de ceea ce contează cu adevărat: oamenii care dețin cunoștințele necesare. Unul din domeniile în care suntem destul de implicați este munca în cadrul Apache Foundation, participăm la multe din proiectele lor. De fapt, am început să ne implicăm în Apache dinainte de a ne implica în Linux. Foarte multe din proiecte se ocupă cu aplicații Web. Eclipse, de exemplu, a fost un produs IBM pe care l-am deschis comunității Open Source. Cel mai interesant lucru pe care l-am descoperit intrând în lumea Open Source este acela că ai cel mai mult de câștigat atunci când lași de la tine. Un proiect seamănă câteodată cu o pasăre. Dacă o ții în colivie de teamă că va cădea, nu va învăța niciodată să zboare. Când am renunțat la control, când IBM a fost un simplu colaborator în proiect, atunci Eclipse s-a transformat si a devenit ceea ce este astazi. Nu în ultimul rând, colaborăm cu Mozilla. Aceștia sunt oameni foarte pregătiți, iar noi am contribuit cu software de accesibilitate, acolo fiind zona noastră de expertiză. Am lucrat mult, și am făcut publice toate aceste eforturi aproximativ acum un an și jumătate.

IT TRENDS: *Ați amintit în prezentarea de la eLiberatica niște principii după care ar trebui adoptat Open Source într-o companie. Ni le puteți repeta aici, pentru cititorii noștri?*

Adam Jollans: Sigur. Noi, când am început să adoptăm Open Source la IBM, am știut că trebuie lucrat cu atenție, pentru că ai de-a face cu multe licențe acolo și trebuie să te asiguri că le respecți. Deci, înainte de a începe să lucrăm la un proiect Open Source, ne luăm măsuri de precauție: verificăm dacă codurile sunt curate, cui apartin, dacă exista certificatele de originalitate, dacă licența este acceptabilă pentru noi, toate acele măsuri de siguranță care se impun ca să fim siguri că merită să începem. Ceea ce le recomandăm clienților noștri (s-ar putea să fie altfel pentru ei, pentru că noi suntem o companie de dezvoltare software) este să aibă un proces organizat, nu să permită pur și simplu descărcarea de cod de pe Internet. Trebuie să știe ce software folosesc. Noi avem o comisie care verifică și modifică lista de software aprobat și, când lucrăm la ea, ne consultăm și cu alte companii și suntem gata să împărtășim din experiența noastră. Oricum, concluzia este că Open Source trebuie implementat în urma unui proces, nu pur și simplu.

IT TRENDS: *Ce mesaj doriți să transmiteți comunității Open Source?*

Adam Jollans: În primul rând, vreau să le spun că știm cu toții că inovația este un cuvânt cheie in creearea unei lumi mai inteligente și mai sigure. Inovația pe care o fac cei din Open Source este foarte importantă. Dorința de inovație este un adevărat motor, așa că le cer acum celor din comunitate să nu renunțe la ea. În al doilea rând, trebuie să le amintesc că nu sunt puțini cei care vor să facă și bani din Open Source. Acest lucru nu trebuie să vă descurajeze sau să vă oprească. Există o dezbatere în Open Source despre cum rămâi deschis și cum faci bani. Și vedem că apar tot felul de modele de business mixte, iar noi înțelegem de ce oamenii ar vrea să facă și bani, suntem o afacere si atunci, de multe ori se fac compromisuri. Sfatul meu este să fie atenți la ce fel de compromisuri fac.

O a treia noțiune cheie este aceea de comunitate deschisă. Modelul cel mai de succes legat de comunitatea deschisă este acela în care fiecare poate contribui cu ceea ce știe. Adica să fie o meritocrație deschisă în care să nu conteze cine ești și de unde vii atâta timp cât ai o contribuție bună și relevantă de făcut. Nu în ultimul rând, standardele deschise sunt un lucru de bază. Trebuie, oricine am fi, să protejăm Open Source-ul, atât ca noțiune, cât și ca mesaj. ■

Oportunități în criză

de ***Cristian Faur***

Găsirea oportunităților este cheia succesului în afaceri. Mai ales pe timp de criză. Ce vând, până la urmă, cei din outsourcing? Cu siguranță, n-ar convinge pe nimeni să cumpere dacă soluțiile lor n-ar fi mai eficiente decât cele in-house. Vând optimizare, vând – paradoxal, ar spune unii – reduceri de costuri. Vând oportunități. Am stat de vorba cu ei, dar și cu Felix Enescu, specialist de la Gartner, pentru o părere obiectivă, despre această piață.

De ce outsourcing?

Dacă tot am început prin a vorbi despre criză, de ce ar apela companiile tocmai la astfel de soluții pentru a combate efectele negative ale mediului toxic în care ne aflăm?

„Prima reacție a antreprenorilor în fața crizei a fost reducerea costurilor", ne spune Voicu Oprean, Director General AROBS Transilvania Software. „În țările vestice, în domeniul de dezvoltare de software, acest demers s-a materializat prin transferarea muncii în țările estice, pe modelul outsourcing, generând mai mulți clienți și mai multe proiecte pentru piața românească de software. Companiile de software care au avut clienți numeroși și proiecte diverse și-au îmbogățit portofoliul de clienți în perioada de criză, în loc să și-l reducă, deși există un risc de pierdere a acestora. În schimb, acele companii care lucrau cu 1-2 clienți, proiecte importante și care implicau resurse numeroase, au fost expuși unui risc ridicat, deoarece în unele companii importante criza a determinat reducerea numărului de resurse și, implicit, reducerea numărului de proiecte, fie ele în dezvoltare in house, ori pe modelul outsourcing."

Marius Cărpuci, Business Unit Manager Service, Sistec, sintetizează: „Creșterea eficienței utilizării resurselor IT și implicit a costurilor operaționale, reducerea costurilor salariale, a investițiilor în training-uri și școlarizări, chiar în echipamente, astfel încât resursele companiei să poată fi direcționate către zonele productive, precum și transferul contractual al riscurilor legate de funcționarea sistemului informatic."

Pe de altă parte, în perioade de recesiune, Gartner a urmărit îndeaproape raportările privind contractele ca indicator al stării de „sănătate" a pieții de outsourcing. La o privire atentă pe contractele semnate în 2008, multe dintre punctele de analiză – mărimea contractelor, termenii contractelor, verticale, tip de afacere și super – contracte, ce s-a observat este că, practic, tendințele din trecut s-au menținut. S-a observat o oarecare timiditate în semnarea de contracte foarte mari, dar nimic dramatic. Aceste date au apărut, în principal, pentru că factorii externi

Felix Enescu

nu au cum să schimbe principiile pe care se bazează outsourcing-ul: organizațiile apelează la acest lucru pentru costuri, eficiență, acces la profesioniști, concentrare pe core business, modernizare și chiar transformarea afacerii – așa cum am aflat de la Felix Enescu.

Nu în ultimul rând, așa cum observă Dragoș Florian Stănescu, Executive Director for Sales Division, IIRUC SERVICE, viteza și calitatea serviciilor livrate prin outsourcing nu au cum să nu fie luate în considerare dintr-un alt punct de vedere, cel al banilor, „cu atât mai important în perioada pe care o parcurgem - se pot reduce ieșirile de cash, cash-flow-ul fiind un instrument de management al crizei, indispensabil supraviețuirii."

Prețul outsourcing-ului

Prea puține lucruri vin gratis. Outsourcing-ul înseamnă și o investiție, înainte de a putea beneficia de avantajele sale. Gartner ne spune chiar că deși reducerile de costuri sunt un scop legitim pentru orice afacere, multe companii au așteptări nerealiste de la outsourcing și, în general, de la ceea ce pot să facă pentru ele furnizorii de servicii. În România, se pune problema și din cealaltă perspectivă, a încrederii în general, am adăuga noi. Oricum, după cum spune și Felix Enescu, furnizorii de servicii nu pot oferi reduceri de costuri dacă nu ajung la economii fie prin creșterea volumului de lucru, fie prin oferte standardizate. În cazul în care clienții doresc servicii personalizate, furnizorii vor cere prețuri mai mari. Dacă un client va reuși să își convingă organizația să accepte și să lucreze după standarde și să mute volumele mai mari de muncă la furnizori, atunci se va putea aștepta în mod realist la scăderi de costuri.

Ce zic vendorii? „Costurile variază în funcție de client, de numărul de resurse implicate în proiect, de durata proiectului și de mulți alți factori. Atâta timp, însa, cât scopul prim al acestui model de business este reducerea costurilor proceselor și serviciilor cu condiția menținerii calității la un nivel ridicat, este cert că prețurile sunt croite astfel încât să creeze profitabilitate atât pentru client, cât și pentru furnizor. Prețurile vehiculate în piața românească sunt irelevante. De ce? Pentru că fiecare client este diferit, fiecare are nevoie de altceva, de alți specialiști, de alte tehnologii, de alte strategii de dezvoltare etc. Noi încerăam să cunoaștem clientul în prealabil și abia apoi să-i facem o ofertă, una pe care, de regulă, nu o poate refuza; tocmai pentru că știm ce nevoi are li ce i se potrivește modelului sau de business." - *Voicu Oprean.*

De fapt, Marius Cărpuci ne spune că outsourcing-ul costă cât își permite fiecare, funcție de nivelul de serviciu dorit. Raportat la efortul propriu, în medie cu 20-60% mai puțin, în contextul creșterii eficienței și scăderii timpilor morți.

Dragoș Florian Stănescu ne amintește și de costurile ascunse ale externalizării: „Când încercăm să răspundem la această întrebare, trebuie să clarificăm care sunt competențele core, pe care trebuie să ne concentrăm și care

Dragoș Florian Stănescu

sunt procesele externe acestui nucleu, pe care ar trebui să le externalizăm pentru rezultate mai eficiente. Odată stabilite aceste definiții, putem identifica următoarele costuri ascunse: costul selectării furnizorului (1-10%), costul tranziției (2-3%) și costul managementului contractului de outsourcing (6-10%). Aceste costuri se adaugă la costul standard comunicat de furnizor. În concluzie, se poate plăti cu peste 13-65% peste costul standard, de aceea e

foarte important să decidem de la început cum și ce să externalizăm și să apelăm la experți în piață, pentru a reduce la minim costurile ascunse ale externalizării."

Ce externalizăm?

Un veritabil subiect de dispută, după cum am aflat de la interlocutorii noștri. Părerile sunt împărțite. De la activități mai degrabă accesorii, pentru unii, la core business, pentru alții. De la 10 procente la 100. Dragoș Florian Stănescu: „Teoretic, se pot externaliza capabilitățile ce nu sunt core pentru beneficiar; front, middle și back offiice sunt candidați ideali, dar procesele back office au cea mai mare prioritate. Printre criteriile de analiză putem identifica procesele ce necesită volum de procesare ridicat, presupun activități operaționale mari, sunt conduse de reguli precise, necesită performanță cuantificabilă, sunt focusate pe eficiență și necesită îmbunătățiri. Ca și structură organizațională a unei companii, departamentele ideale pentru outsourcing sunt: IT, Financiar și Resurse Umane. Legat de procent, unele surse susțin că se poate externaliza până la 80% din totalul proceselor, dar desigur, acest lucru variază, funcție de analiza proceselor specifică fiecărei entități în parte."

Voicu Oprean

„Experiența ne-a demonstrat că se pot externaliza toate procesele, începând de la system architecture până la suport și call center. Un caz reprezentativ în compania Arobs este un client finlandez pentru care avem 25 de persoane angajate full time: managerul de proiect, programatori senior, middle și junior, QA și testare automată și funcțională, analiști servicii clienți și operatori de call center, chiar și traducători. Proiectul este amplu, a început în urmă cu 5 ani, iar pe parcurs, companiei noastre i-au fost încredințate aproape toate procesele, ajungându-se la o pondere de 90% din totalul de activități externalizate." - *Voicu Oprean.*

SaaS și cloud computing

Oportunități sau amenințări pentru furnizorii de outsourcing? Marius Cărpuci: Noile tendințe și mai ales cele din gama „As a service", au în continuare nevoie de firmele de outsourcing. Cloud Computing este clar o oportunitate, întrucât, deși elimină necesitatea unei infrastructuri complexe hard/soft proprii, lasă o ușă larg deschisă prin nevoia de accesare a serviciilor. Deși multe voci condamnă limitările la care este supus utilizatorul, sacrificarea dreptului la intimitate sau dependența de un vendor, cloud computing-ul este o formă de globalizare care nu poate fi evitată, iar companiile de outsourcing va trebui să-și adapteze gama de servicii oferită, pentru a acoperi și această tendință a viitorului."

„SaaS nu mai însemnă «mutat de cutii». Sau de licențe. Este un serviciu. Nu mai este un software. Este o vânzare de funcționalitate de business. Tradițional, resellerii de software făceau profituri mari din vânzarea inițială, instalare și upgrade. Prin SaaS, infrastructura hardware e deținută și operată de firmă de hosting (deci, instalarea nu mai are un impact în beneficii) și upgrade-urile de software sunt automate (depind fix de vendor). Nici vânzarea inițială nu mai e hotărâtoare (marele beneficiu financiar de la început se transformă într-un mod de încasare recurent). Avantajul resellerilor constă (în oglindă) în faptul că nu mai trebuie să achiziționeze hardware și/sau software în avans și să aștepte intervale mari până când clienții își vor plăti facturile (practic, recuperând investiția resellerilor). În acest mod, resellerii se concetrează (ca o evoluție a vremurilor noastre) spre servicii de valoare adăugată mare (cum ar fi integrarea de aplicații, customizarea și implementarea, transformarea de business sau trainingul de utilizatori). Multe din aceste servicii pot fi livrate via web, ceea ce face și mai flexibilă activitatea furnizorilor de SaaS. Valoarea furnizorilor din trecut era prezența fizică. Acum, totul devine global și posibilitățile sunt, practic, nelimitate de a identifica o puzderie de segmente speciale de piață, altă dată inaccesibile. De asemenea furnizorii se pot focusa pe rezultate mai bune cu aceleași resurse, cum ar fi remote management pentru servicii de suport și mentenanță. Acest lucru duce la o scalabilitate imposibilă în trecut. Singura amenințare reală este ca vendorul (producătorul) să acceseze direct beneficiarul, nemaimplicând furnizorul de servicii (practic, reducându-i rolul la minim). Până acum nu s-a întâmplat, în special datorită faptului că furnizorii dețin relația cu clientul, în timp ce producătorul e în fundal, furnizându-și aplicațiile ca pe niște utilități. Rar vendorul preia conducerea tratând furnizorul (resellerul) ca pe un subcontractor, dar și atunci implicând furnizorul. De aceea managementul relației cu clientul devine critică pentru furnizorul de SaaS. Aceasta este adevărata valoare adusă de reselleri (furnizori) clienților. SaaS presupune accent pe expertiza de business, servicii de valoare adăugată și relații excelente cu clienții și mai puțin focus pe implementări de valori mari. Online vs. fizic. De aceea, amenințările devin oportunități iar oportunitățile se traduc în bani pentru experți. IIRUC, prin relația cu PC Ware, va promova activ acest gen de servicii, SaaS fiind o piață țintă pentru noi în 2010." - *Dragoș Florian Stănescu.*

Ce anume se poate externaliza dintr-un business și la ce pondere din totalul proceselor se poate ajunge?

„Comunicații voce-date – 100%, printing - 100%, networking - 100%, hosting 100%, database related services 90%, consultanța 100%, suport 100%. Practic, doar secretele comerciale, reflectate cumva în sistemul IT, ar împiedica o entitate să apeleze la o companie specializată în servicii IT." – *Marius Cărpuci*

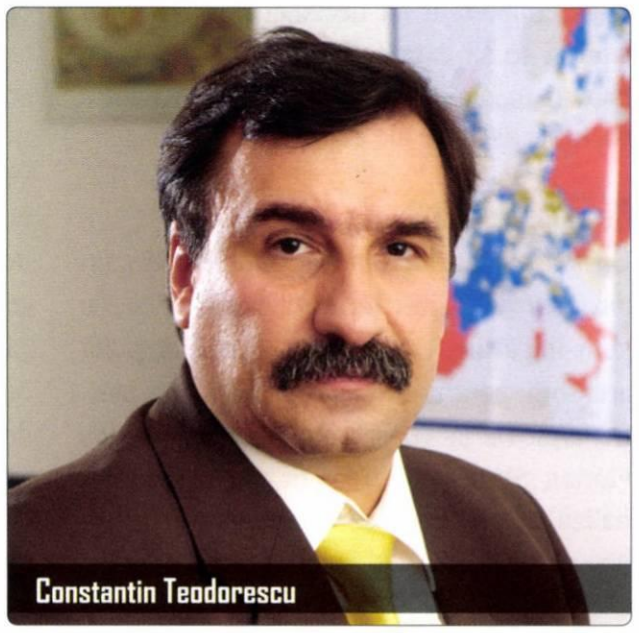
Voicu Oprean declară: „10 ani în piața de outsourcing și nu numai, ne-au învățat că nu există amenințări, ci doar oportunități pentru o companie în plină dezvoltare. Cu concurența poți lega parteneriate profitabile pentru ambele părți, de la concurență poți învăța. Piața oferă oportunități în mod continuu. Dacă dispui de informație la timp, nimic nu poate reprezenta o amenințare.

Arobs oferă, în momentul de față, 2 soluții SaaS, este vorba despre TrackGPS- soluție de monitorizare și localizare flote auto GPS/GPRS și Optimall by Arobs- soluție de automatizare a forței de vânzări.

Aceste produse reprezintă, în fond, soluții complete, deoarece înglobează două concepte, atât cel de SaaS cât și cel de HaaS (Hardware as a service), Arobs oferind atât partea de software, cât și cea de hardware.

Cloud computing ar putea avea efecte asupra aplicațiilor desktop pentru utilizatori casnici și departamentele ușoare (marketing, sales, contabilitate, resurse umane); se vor menține, probabil, aplicațiile desktop pentru departamentele dedicate (IT, servere), însă aplicațiile web (asp.net, java, php, etc) vor sta în picioare în continuare și se vor dezvolta prin inovație. ■

Nedumeriri de IT-ist învechit


Constantin Teodorescu

Primii zilele trecute prin mail (cum altfel?) o prezentare din aceea care circulă între cunoscuți ca să-ți mai destindă ziua cu câteva nedumeriri de genul: Nu ți se pare aiurea că pe sticlele de băutură carbogazoasă (din acelea tocmai bune pentru detartrat veceurile) scrie că sunt făcute cu arome identic naturale dar reclamele la ultimul detergent de vase pretind că sunt cu lămâie sau grepfruit ?

Exact în acel moment mi-a venit să mai adaug și eu încă un slide la lista nedumeririlor de genul „Nu ți se pare curios că orice funcționar rupe acasă mess-ul și Skype-ul în video-chat cu nepotul din Canada, dar în momentul în care ajunge la serviciu uită complet aceste abilități și te cheamă la el la birou, ca să faci 10 km într-o oră, într-un București de asfalt topit și semafoare, ca să-ți zică cine știe ce tâmpenie pe care ți-o putea trimite pe mail ?"

La ora la care citiți aceste rânduri, probabil că alegerile europarlamentare se vor fi terminat. Bineînțeles că și pentru aceste alegeri a fost nevoie de un pachet de programe și servicii care nu costă decât ... 340.000 euroi! Ce nu înțeleg eu este: ce modificări radicale și imposibil de făcut au apărut în procedura alegerilor europarlamentare din 2007 până acum, de nu putem folosi pro-

La noi, dacă e de tocat banu' de la stat, văz că întotdeauna se alege varianta cea mai costisitoare, adică în cazul de față cu OCR-izarea proceselor verbale.

gramul cumpărat atunci cu 252.000 euroi? Alegerile sunt tot pe liste, numărul de coloane din tabelul ăla nenorocit pe care se fac centralizările la județ sunt tot alea, câți alegători sunt pe listă, câți s-au prezentat la vot, câți morți au votat de peste 20 de ori, câți alegători au scris de mama politicienilor pe buletinul de vot și câte voturi sunt pe alea N partide amărâte. Să fie necesar de tocat încă 340.000€ pentru că pe listă au apărut doi independenți?

Nu știu dacă v-ați uitat cumva pe caietul de sarcini la această licitație! Eu m-am uitat și în primă instanță m-am revoltat (inutil, bineînțeles) pentru că este scris cu dorința de a toca banii cu orice preț. Orice om normal din fruntea Autorității Electorale Permanente (AEP), cu scaun la cap, care stă liniștit și bea o cană de ceai de tei și privește obiectiv problema, ar fi solicitat șefului de la IT-ul lor, că trebuie să aibă așa ceva, două foi de calcul în OpenOffice, că e gratuit, una pentru nivelul de circumscripție electorală județeană, pentru cumularea tuturor rezultatelor de la centrele de vot, și alta, mai mică de 49 de rânduri pentru cumularea celor de la circumscripțiile județene.

Pentru conformitate, la fiecare din centrele județene, procesele verbale semnate de autoritatea județeană sunt scanate și trimise prin Internet pe situl web al AEP. Rezultatele celor două foi de calcul trebuie publicate pe web și cu asta basta. Bineînțeles, dacă vrei să faci din țânțar armăsar și dacă dorim să ne scărpinăm pe șira spinării, există întotdeauna mai multe variante, de la cea mai simplă și eficientă, cea practicată de ursul Baloo, găsești un copac mai apropiat, până la un robot industrial cu software de recunoscut zona cu urticarie prin analiza șalelor cu camere în infraroșu. La noi, dacă e de tocat banu' de la stat, văz că întotdeauna se alege varianta cea mai costisitoare, adică în cazul de față cu OCR-izarea proceselor verbale, de parcă la importanța unor astfel de cifre poți avea încredere în rezultatul OCR-izării și de parcă am avea vreo câteva milioane de procese verbale care trebuie musai prelucrate în 24 ore.

Pentru adunarea a maxim 10 coloane amărâte de la 49 de județe , la centrul BEC se află un ditamai Oracle, Developer 2000, Forms& Reports și sisteme Kofax nu știu de care așteaptă ca să ruleze greul algoritm al adunării celor 49 de cifre și al împărțirii cu rotunjire a voturilor unui partid la total voturi ca să aflăm câte mandate a câștigat. Eu aș face în orice moment o demonstrație cu rularea în paralel cu mult prea costisitoarea aplicație a unui sistem de calcul făcut de niște elevi de liceu buni, condus de un profesor priceput și cu dragoste de meserie și implementat în Quattro Pro, pe FreeDos și pe un 486 cu 1 Mb de RAM, uite-așa , de-al dracului. Și dacă nu obținem alte rezultate, l-aș pune pe dom' director al Autorității Electorale Permanente să plătească diferența de la 340.000€ la cele 9 pizza cu care le fac cinste la echipa de elevi.

O să sară cineva să urle că ce responsabilitate au elevii dacă ceva iese prost? Aha, deci de fapt AEP plătește atât de gras pe cineva pentru a-l scăpa de povara responsabilității. Parcă-l aud pe șeful AEP dojenindu-l pe vreun IT-ist care ar veni să-i zică că putem face și noi o foaie de calcul: *„Măi Pamfile, de ce să ne zdrobim noi creierii să răsverificăm acolo formula =ROUND(SUM(A1:A59)/SUM(G1:G59)) când chestia asta o poate face cineva specializat pe care la o adică să putem da vina dacă ceva iese prost? Dai tu bani din buzunar? Cât a costat în 2007, 252.000€? Ei ... acum nu poate costa dublu măi Pamfile, că n-a crescut inflația de două ori!".*

Și la urma urmei ... mai e o problemă, europeană! Alegerile astea pentru ce sunt? Nu pentru Parlamentul European? Păi, nu putea preveni tocatul banilor în toate țările comunitare pe software ABSOLUT IDENTIC furnizându-se GRATUIT tuturor țărilor în care se organizează alegeri europarlamentare un software UNIC, OPEN-SOURCE, ca să poată fi verificat de orișicine? ■

brailateo@gmail.com

Soluții de Document Management de la Epson

Administrarea documentelor este o activitate care preocupă orice companie de astăzi, indiferent de mărime sau de domeniul de activitate. Atunci când sunt folosite instrumentele potrivite, gestionarea eficientă a documentelor duce la o economie substanțială de timp și, implicit, de bani. Scannerele business reprezintă o soluție ideală pentru arhivarea și gestionarea documentelor de la birou, sporind productivitatea. Soluțiile de document management sunt folosite frecvent în domeniile administrativ și bancar, iar odată cu înmulțirea documentelor pe care le au de gestionat, de majoritatea companiilor private.

În portofoliul său de produse, pe lângă scannerele adresate fotografilor profesioniști și utilizatorilor obișnuiți, Epson ofera o gamă completă și diversificată de scannere business, ideale pentru organizațiile care urmăresc calitatea, fiabilitatea și rapiditatea soluțiilor de gestionare a documentelor. În funcție de specificul fiecărui

Epson GT-S80

tip de activitate și de bugetul companiilor, organizațiile pot opta pentru scannerul potrivit, oferta Epson cuprinzând echipamente pentru documente cu dimensiuni de până la A3.

De exemplu, pentru companiile care doresc descentralizarea funcției de scanare în cadrul organizației lor, la un preț avantajos, este recomandat scannerul Epson GT-1500. Echipamentul dispune de un dispozitiv fotoelectric CCD avansat cu 3 linii (roșu, verde, albastru), putând scana orizontal imagini color cu dimensiuni de până la A4. Scannerul folosește o lampă cu LED alb, obținând o scanare instantanee la pornire sau din standby și un consum de energie cu 40% mai redus în comparație cu soluțiile tradiționale. Viteza de scanare atinge 18 pagini pe minut, rezoluția fiind de 1200x2400 dpi cu Micro Step Drive în modul de scanare orizontală și 600x1200 dpi cu Micro Step Drive. Echipamentul are posibilitatea alimentării automate cu până la 40 de coli. O serie de aplicații software facilitează formatarea documentelor scanate. De exemplu, aplicația Epson Event Manager 2.0 permite personalizarea procesului de scanare pentru transmiterea imaginilor către orice director sau orice aplicatie de gestionare a documentelor, cum sunt Microsoft Word, SharePoint, Fax server, programe OCR, prin simpla apăsare a unui buton.

Companiile care au nevoie de o procesare mai rapidă a documentelor pot folosi cu succes modelele GT-S50 și GT-S80. Seria GT-S80 operează cu o viteză de scanare de 40 de pagini pe minut (ppm) și 80 de imagini pe minut (ipm), iar seria GT-S50 operează cu o viteză de până la 25ppm și 50ipm. Ambele modele dispun de o gamă completă de drivere Twain, WIA și ISIS pentru administrarea profesională a documentelor. Cu ajutorul unei funcții speciale de scanare, datele din buletin, din cartea

Epson GT-20000N

de identitate sau din cartea de vizită pot fi convertite automat în format digital și stocate într-o bază de date.

GT-S50 și GT-S80 au integrată, la rândul lor, soluția software Epson Event Manager. Echipamentele sunt dotate cu cele mai avansate aplicații software de administrare a documentelor, precum Presto Page Manager 8 care este inclus în versiunea standard a modelului GT-S50 sau Presto Page Manager 8 Pro pentru ST-S80. De asemenea, ambele echipamente dispun, în versiunea standard, de software-ul ABBYY® FineReader® Sprint Plus OCR care permite recunoașterea textului în 177 de

Epson GT-1500

limbi diferite, precum și BizCard Reader care facilitează scanarea automată a datelor din buletin sau a cărților de vizită, stocându-le într-o bază de date.

Pentru organizațiile care operează cu documente de dimensiuni mari, de până la A3, și au nevoie de o soluție de rețea, recomandăm scannerul vârf de gamă Epson GT-20000N Pro. Soluția permite scanarea mai multor documente cu viteze de până la 23 ppm monocrom și 15 ppm color, folosind unitatea de alimentare automată duplex pentru 100 de coli. Interconectivitatea cu celelalte echipamente de birou este asigurată de interfața de rețea integrată și interfețele rapide USB 2.0 Hi-Speed și SCSI. Folosind un dispozitiv fotoelectric CCD color (roșu, verde, albastru și contur negru) și lampa fluorescentă cu Xenon, GT-20000N Pro scanează rapid documente A3 la o rezoluție de 600x1200 dpi cu Micro Step Drive. Una din calitățile exceptionale ale acestui echipament este fiabilitatea, permițând un număr mediu de 600.000 de cicluri fără reparații.

În ceea ce privește evoluția pieței pe acest segment, piața românească se conformează tendințelor generale din regiune. Potrivit firmei de cercetare a pieței InfoSource, în regiunea EMEA (Europa, Orientul Mijlociu și Asia), piața scannerelor de documente va crește cu 14% în perioada 2007-2011, când se estimează că va totaliza 356.000 de unități. ■

„Verdele" așteaptă folosirea generalizată

Conceptul „Green IT&C" a devenit de notorietate pe piața românească de mai bine de un an. El reprezintă, în esență, răspunsul industriei IT&C la grava problemă mondială a economisirii și conservării energiei și se referă mai ales la fabricarea de produse și echipamente în cadrul cărora componenta energetică joacă un rol primordial. Datele prezentate de mai mulți actori de prim rang de pe piața IT&C arată că economiile de energie induse de echipamentele „verzi" ating niveluri impresionante, în marea lor majoritate de două cifre. Astfel de date au darul de a impune, pratic, schimbarea întregului parc mondial de echipamente și produse IT&C. De aceea, întrebarea care se pune este nu „dacă" ci „când" se va transforma în realitate această schimbare. Și asta pentru că, la fel ca în cazul oricărei schimbări, și transformarea IT-ului într-unul „verde" comportă două componente fundamentale: una financiar-investițională și una mental-voițională.

Masa rotundă a încercat să găsească răspunsuri la câteva întrebări importante legate de subiectul „IT verde": Ce ar însemna Green IT&C, pe lângă serioasele economii de energie? Cât de dispusă este România la o schimbarea indusă de „Green IT&C"? Care ar fi obstacolele specifice pieței românești din calea acestei schimbări? Ce gen de efort concertat ar fi necesar pentru ca schimbarea să se petreacă în fapt? Unde s-ar vedea imediat primele efecte ale unei astfel de schimbări?

Bogdan Marchidanu

Invitați:

Felix Enescu – VP Consulting – Gartner Romania
Marian Hanganu – Partener – Consult Blue
Florin Marineață – Technical Service Manager – Brother
Valentin Negoiță – Președinte – EcoTIC
Aurel Nețin – Country General Manager - Lenovo

B.M.: *Ce ar însemna Green IT pe lângă foloasele economice?*

V.N.: Aș face o precizare. Pe de o parte, Green IT-ul presupune utilizarea de produse eco sau green, dar presupune și o atitudine. Pentru că, până la urmă, utilizatorii, când încep să folosească un echipament, îl iau în primul rând pentru ca acesta să fie cât mai aproape de performanțele dorite, cât mai prietenos, dar îl iau și ca să aibă consum mic de energie, să fie ergonomic, dar și pentru a avea posibilitatea ca la momentul oportun să-l înmormânteze cum se cuvine, ca să spunem așa.

De exemplu, federația cu același profil ca al nostru din Franța a produs un document care este, practic, un ghid al utilizatorului de IT din momentul achiziției până la final. Ce trebuie să știe ficare și cum trebuie să procedeze prin predarea selectivă a acestor echipamente.

F.E.: Dacă e să ne uităm la ce se întâmplă pe plan mondial, prezența IT este semnificativă, având emisii de carbon similare cu cele ale industriei de transport

aerian. Cam 2% din emisii, semnificativ. Și sunt destule companii care au inclus zona de IT&C în strategia lor „carbon-neutral", de reducere sau de eliminare a emisiilor de carbon. Ok, și Gartner recomandă și sunt destule firme producătoare din această zonă care au început să anunțe în legătură cu produsele lor că sunt reciclabile, conțin mai puțin carbon decât altele, se pot recicla mai ușor, consumă mai puțin și așa mai departe.

A doua parte a răspunsului se referă la ce se întâmplă aici, la noi. Răspunsul ar putea fi unul foarte scurt. Cu excepția cazului în care există un mandat din partea corporației multinationale sau cu excepția cazului fericit în care bugetul de IT include și partea de consum electric, care, de obicei, este la administrativ, atunci poate exista un oarece interes legat de partea de consum electric. Dincolo de asta, în viața reală, în deciziile de cumpărare de la noi, n-am prea văzut să se dea mare importanță acestui criteriu.

A.N.: La Lenovo, conceptul de Green IT cuprinde mai multe aspecte, cum au spus și colegii mei de mai devreme, cuprinde partea de ergonomie, partea de ușurință în utilizare, partea de disipare termică și partea de acustică, managementul deșeurilor, utilizarea de materiale reciclabile, deja ambalajele se fac numai din materiale reciclabile, vor veni și calculatoare care vor avea materiale reciclabile în compoziția lor și, de asemenea, cuprinde partea de obținere a tuturor certificatelor emise de diverse companii sau organizații, precum LightSavers, Green Star. Există o sumedenie de companii în America și Europa occidentală care dau certificate în ceea ce privește economisirea de energie.

Pe scurt, ar fi vorba de reduceri de costuri – și să știți că sunt semnificative, există programe care pot face comparația de consum între un calculator standard și un calculator de tip nou. Sigur, reducerea de costuri și reducerea de consum de energie duc, într-un final, la reducerea de emisii în atmosferă, căci aici este partea cu protejarea planetei, și sunt calcule făcute care ne arată reduceri incredibile de emisii când se folosesc surse eficiente din punct de vedere energetic. Și nu în ultimul rând, e vorba de un aspect care la noi, în România, nu prea e prezent, conștiința civică, grija față de mediu.

Din câte știu eu, există o directivă la nivelul Uniunii Europene care recomandă autorităților publice să achiziționeze (și nu vorbim numai de IT) produse green. Sigur, că orice directivă, e o recomandare.

Felix Enescu

V.N.: Vom ajunge la o complementaritate de idei, de aceea am și făcut respectivă precizare la început. Vom vedea că există niște produse eco, green sau cum le-om numi și care, implicit, vor veni ca și produsele clasice deja, LCD-uri, plasme, de exemplu, care nu sunt atât de dăunătoare sănătății mediului ca și CRT-urile. Pe baza acestei evoluții tehnologice, noi vom fi – să nu zicem forțați, dar influențați pozitiv. Vom cumpăra aceste produse.

Marian Hanganu

Va rămâne partea cealaltă, care înseamnă atitudine, care înseamnă conștientizare și care înseamnă mult mai multă muncă.

B.M.: *Există campanii din partea producătorilor care să invite lumea să vină cu un laptop sau cu o imprimantă veche atunci când cumpără un echipament nou și să le ofere pentru asta o reducere sau alte facilități?*

F.M.: Nu știm cine ar putea suporta această reducere. Retailerii care practică acea reducere de 15% nu o suportă ei integral. Ei sunt ajutați. În măsura în care ar fi ajutat, orice producător poate să ia o astfel de inițiativă.

A.N.: Pe de altă parte, nu vreau să găsim scuze, dar tare mi-e teamă că la ecrane, de exemplu, prețurile de producție să fi scăzut foarte mult – se prea poate ca să fi obținut și ajutor prin intermediul asociațiilor de profit – dar e clar, dacă ne uităm la evoluția costurilor pentru LCD-uri, acestea au scăzut în ultimii doi ani foarte mult. Adică poate veni cineva și profita de acest lucru lansând o campanie de marketing și spunând că vinde, de fapt, Green IT, când, de fapt, el doar își vinde produsele cele mai noi la prețurile noi. Și e permis. Nu acuz, e o idee excelentă. Și până la urmă, dau dreptate și Gartner, de multe ori trebuie să vină o directivă de afară. Dar, în general, merită și acolo unde poți, este un diferențiator.

M.H.: În modul în care achiziționează oamenii și companiile în România, partea de Green IT nici nu intră. Nu apare. Chiar dacă bugetul este repartizat astfel încât consumul elecric este în grija altui departament decât IT, chiar dacă vei merge direct la managerul general, nicodată acesta nu-ți va vorbi despre consum. Ca să demonstrezi valoarea unui produs green, trebuie să faci un mic calcul ROI. Dar ideea de green nu se folosește în vânzare, asta n-am văzut în nouă ani de IT. Iar companiile, chiar și unele foarte mari, permit în continuare angajatilor să-și lase monitorul sau calculatorul sau ambele deschise și cand nu lucrează.

B.M.: *Eu nu am văzut nicăieri o reclamă care să-ți arate că un produs pur IT îți permite să economisești un număr de kilowați...*

A.N.: Am să vin cu un exemplu clasic: becurile. Toată lumea știe că becurile noi reduc consumul. Câți oameni au schimbat în acest moment becurile de acasă cu becuri noi? Pentru că oamenii merg în magazin, văd că e ceva mai scump și nu-l iau.

B.M.: *Bun, de ce nu se adaugă în campaniile de marketing și vânzări și acest lucru?*

F.M.: Din păcate, Green nu se vinde. Green are și o parte economică, este vorba de consumul de energie. Dar, în același timp, este vorba și de reducerea emisiilor. Și în productie, si in functionare si in reciclare. Si sunt putine avantaje evidente, mai ales in momentul în care partea care nu este comercială, referitoare la utilizarea eficientă a resurselor, reciclarea eficientă a lor, minimizarea deșeurilor, sunt lucruri care nu sunt prezente în România. Asta și pentru că nu toată legislația europeană este implementată în România. Suntem puțini în cunoștință de cauză în ceea ce privește EcoTIC, în ceea ce înseamnă firmele de reciclare.

De asemenea, se vorbește foarte mult de Green IT gândindu-ne doar la produsul în sine. Dar Green IT se poate referi și la fabrica producătoare. Degeaba din interiorul companiei vine un produs ecologic, dacă acolo se consumă curent, se consumă hârtie aiurea, aici aș putea să va dau exemple din Brother, în care Green IT este aplicat și la produs, dar și la fabricare. Avem fabrică de reciclare în care intenția este să avem 0% deșeuri și toate resursele sunt folosite într-o manieră green.

M.H.: Aici se cuvine o precizare: să produci green este, în mod evident, mai scump. Și să vinzi green e mai scump, ca în cazul campaniilor de recuperare a deșeurilor. Ori, producătorii au probleme în aceste cazuri, pentru că aceste fabrici vor face produse mai scumpe care vor concura cu produse făcute în China, unde standardele de mediu sunt foarte jos și nu numai asta contează – dacă discutăm de politică salarială, de drepturile salariaților, dacă le luăm pe toate în calcul, nu e atât de simplu să promovezi Green IT numai de dragul civismului.

***B.M.:** În cât timp veți avea produse 100% ecologice?*

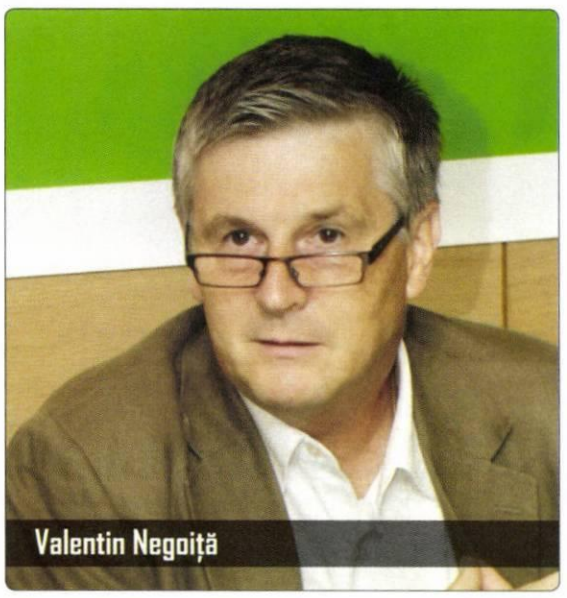
A.N.: La noi, toate sunt green, din ultimii doi ani.

F.M.: Toate produsele noastre din ultimii ani sunt green, ele respectă standarde precum Blue Angel, Energy Star...

V.N.: Ajungem, vrând-nevrând, la legislație, până la urmă. Și pornim de la Europa. Europa este bine plasată în contextul general. Am vorbit de China și vom ajunge și la Statele Unite, pentru că sunt poli importanți. Legislația europeană este cea mai drastică. De la 2002 încoace a venit legislație pentru deșeuri electrice și electronice, pentru ROCS, toate acestea au servit la a obliga producătorii să se conformeze. Ceea ce au și făcut, de plăcere

Florin Marineață

sau nu. Aproape toate produsele care sunt pe piața europeană sunt mai mult sau mai puțin green. S-au atins standarde prin intermediul cărora s-au eliminat substanțe periculoase precum cadmiu, molibden, plumb, etc, acestea au dispărut. Pentru că așa a zis directiva europeană. Iar problema sănătății face parte dintr-o componentă ecologică. Apoi vine componenta economică – cea care înseamnă consumul de energie și componenta tehnologică, care însemnă redesign de la cap la coadă, din nou, în conformitate cu


Valentin Negoiță

cerințele directivelor europene. Că americanii n-au fost în prima linie de la început și chienzii și mai puțin e altă discuție. Dar, încet, încet, toți se raliază aici. Pentru că vor să vândă. Vrând – nevrând, produsele o iau înaintea cererii, atitudinea vine și ea din urmă, dar vine mai încet și trebuie lucrat aici, nu numai de noi, cei implicați, dar și de autorități. Ele au obligația lor de a face educație poporului.

F.E.: Putem face o paralelă și cu modul cum s-au schimbat agenții de răcire la frigidere. Deși niciun consumator n-a cerut chestia asta, ea s-a întâmplat.

V.N.: Exact. Cu legislație. Poluatorul plătește, că, până la urmă, asta este principiul care îi aduce la Green IT pe consumatori. Nu-și mai permite producătorul să pună elemente dăunătoare sănătății în componente. Cu atitudinea e altă poveste, pentru că sunt criterii de bază care țin de investiția în sine.

***B.M.:** Cine anume? Pentru că „autorități"e foarte general.*

V.N.: Păi, începem cu ministerele care ar trebui să fie implicate, Ministerul Mediului, Ministerul Economiei, care, de fapt, sunt și răspunzătoare de aplicarea directivelor europene în domeniul deșeurilor electrice și electrocasnice. Evident că de aici ar trebui să înceapă mai multe campanii. Una din ele există, e vorba de Marea Debarasare. Bună, reă, e un brand, a prins la populație, e un fel de colectare spontană, eu zic că nu e rea. Și la ea suntem și noi părtași din ziua 1. Dar e loc pentru mai mult. Există un exemplu banal, cel cu reclamele împotriva consumului în exces a unor substanțe gen zahăr, grăsimi... Undeva, picătura asta ajunge la consumator. Tot un astfel de mesaj ar putea fi transmis consumatorului ca să nu mai arunce deșeurile greșit, să le depună unde trebuie... Și iau exemplu tinerii.

Noi avem campanii în școli, în 20 de școli din 5 orașe, un proiect numit Verdis. Acolo e vorba de o combinație de teorie și colectare în curtea școlii. S-a adunat de acolo mai mult decât din Marea Debarasare.

M.H.: Aș mai introduce un element în discuție, și anume progresul tehnologic. Eu cred că multe lucruri care au loc acum în industrie conduc la scăderea consumului de energie și a emisiilor. De pildă, clud computing. Cred că dacă oamenii își țin datele nu în serverele proprii, ci în altă parte, vor consuma mai puțină energie. Sau SaaS. Știu companii care n-au niciun server. Tot ce fac, fac bazat pe Google Apps, CRM-ul e SaaS, practic, nu consumă. Deci, și progresul tehnic, tehnologiile noi ajută.

B.M.: *Bun, și atunci există vreo autoritate a statului care să verifice măcar respectarea criteriilor de licitații publice?*

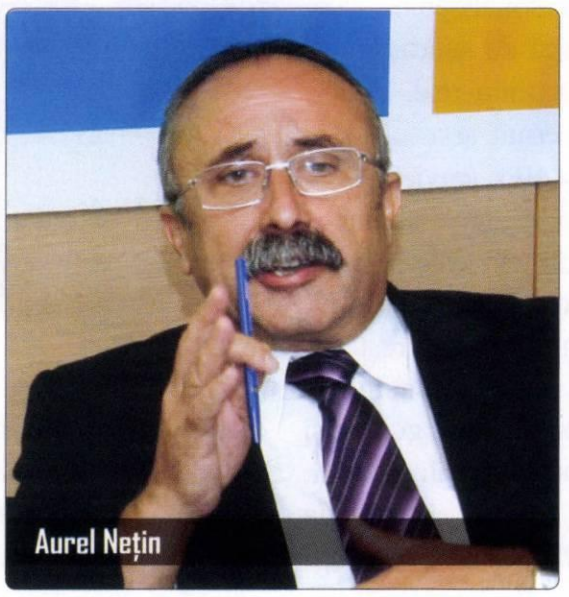
M.H.: Vă dau și eu un exemplu. În 2000, lucram la guvern. Și ne-a vizitat un oficial european. Și ne-a spus că n-avem capacitate administrativă. Și noi am spus „nu, uitați câte legi am scos!" Și ne-a spus că atunci când spune capacitate administrativă nu spune că se îndoiește de capacitatea noastră de a emite rapid un număr mare de legi proaste. El se îndoia de capacitatea noastră de a le aplica. Ăsta e răspunsul.

B.M.: *Cum ieșim din această situație?*

F.M.: O asociație de producători care să încerce să impună un punct de vedere ar fi de bun augur. Care să recomande tuturor autorităților să folosească produse care au standard ecologic cel puțin egal cu Energy Star. Într-adevăr, producătorii au fost obligați să adere la niște standarde ecologice. Diferența este între cei care au făcut-o înainte de a fi obligați și cei care se chinuie acum să adere la ele. Brother a luat inițiativa și s-a conformat standardelor înainte de termenele limiăa. Pe lângă acestea, mai există și aderarea la anumite standarde particulare, neimpuse. Este un lucru voluntar.

Acum, dacă s-ar aplica măcar minimul din legislația europeană, și anume să se organizeze licitații și printre condițiile eliminatorii să fie minim acel Energy Star, într-adevăr, Guvernul ar trebui cumva să ia inițiativa aceasta. La sugestia noastră. Să fie și un avantaj, să și vindem un pic Green IT-ul.

V.N.: Aici ar fi o problemă. Pentru că nu prea există un dialog. Eventual, pentru legislație nouă, sunt invitate și asociațiile să-și spună parerea, cu o poziție, cu o îmbunătățire, dar asta într-un termen foarte scurt. O chestie mai mult de imagine și de procedură, fiind obligați de UE să aibă un dialog social, după care gata. Până la urmă, parteneriatul ar însemna cu totul altceva. Discuții care să duca la acțiuni comune. Fie de conștientizare, fie de impunere, a propos de licitații. Dau un exemplu: timbrul verde, pe care noi l-am introdus în 2007. El a fost combătut de multă lume, mă refer la producători, care nu vroiau să-l pună și din motiv de participare la licitații pe pozitii avantajoase. Se duceau la licitații unde vindeau o mie de unități fără timbru verde mai ieftine decât colegii. S-a făcut această precizare din partea noastră către ministerul de resort în care am solicitat transmiterea către


Aurel Nețin

toți agenții economici și a institutiilor ce e timbrul verde, la ce e bun și că trebuie luat în seamă. Pentru că acesta era pur și simplu respins de instituții, spre satisfacția celor care nu-l aveau și nemulțumirea celor obligați să-l scoată, pentru că nu erau competitivi.

Am primit un răspuns destul de diplomatic, pe care noi l-am folosit pentru a demonstra că timbrul verde e legal și pentru a-l trimite tuturor membrilor să-l poată atașa la scrisorile de participare la licitații să se știe că nu e vreo fantezie, ci că el este folosit pentru acoperirea costurilor de colectare, reciclare și constientizare. Deci, o chestiune foarte clară, banală, în felul ei, dar la care nu s-a marșat.

M.H.: Guvernul poate să interzică produse care nu sunt green, Guvernul poate să le supratAxeze sau poate să recomande. Dar guvernul este alcătuit din politicieni, iar politicienii reacționează numai dacă există o presiune din partea opiniei publice. Deocamdată, această presiune este slabă, dar sunt semne că generațiile tinere sunt mult mai verzi la suflet și asta la nivel global.

B.M.: *Dacă spuneți că tinerii sunt mai implicați, cam în câți ani am putea deveni mult mai verzi?*

V.N.: Aș putea să vă răspund că într-o perioadă de 5 – 10 ani, se va înregistra o schimbare substanțială în bine. Zic asta pentru că am discutat cu niște consultanți din Marea Britanie, care mi-au spus că trebuie desfășurate campanii de conștientizare care să dureze constant între 4 și 5 ani pentru a modifica niște comportamente. Dacă la ei lucrurile stau așa, nu văd cum ar putea să stea alfel la noi. De aceea spun 5 ani, pentru că ne bazăm pe factorul cel mai rapid – tinerii. Sunt mari consumatori de tehnologie, nu au mentalitatea altora, de a ține un echipament până crapă, ei sunt factorul schimbării. De aceea am desfășurat acțiuni mai ales în școli, pentru a aduce un plus de mentalitate nouă. Și de aceea spun că în maxim 10 ani am putea avea o mentalitate nouă, prin care să convingem autoritățile să fie mult mai atente și la ce discutăm noi astăzi.

B.M.: *Din punct de vedere al producătorilor, această regândire de design, de producție, ce a însemnat ca și locuri de muncă? A generat sau a redus?*

M.H.: Lucrurile pot fi privite din două perspective. Dintr-o perspectivă, se generează locuri de muncă. Dar dacă obții aceeași putere de calcul folosind mai puțină energie electrică, nu înseamnă ca acea energie electrică nu trebuie produsă. Ea va fi redirecționată către alte activități. E vorba de productivitate. Faci același lucru cu mai puțin. Asta-i bine. Pe de o parte. Pe de altă parte, activitatea de reciclare înseamnă și alți angajați.

Conștientizarea necesită publicitate și ea trebuie făcută de cineva, eu cred că generează locuri de muncă. Și in contextul competiției internaționale, țările care reglementează Green IT vor avea un avantaj, așa cum țările care au fost primele în curățirea mediului au un avantaj competitiv.

V.N.: E cert că se generează noi locuri de muncă. Pe de o parte, sunt mutații – dispar joburi din economia de tip vechi și apar oportunități în economia de acest tip. Exemple bune vin chiar din zona asta, de colectare și mai ales reciclare. Noi ne-am mișcat ceva mai slab până în urmă cu ceva timp, au existat mici ateliere de sortare, diverse alte facilități, dar acum a apărut o uzină standardizată la nivel absolut european, la Ținteni, în Buzău, care a dus și la crearea de locuri noi de muncă.

F.M.: Putem spune că, de fapt, Green IT duce la apariția de noi locuri de muncă mai degrabă în afara IT-ului. ■

Nokia N97

Nokia N97 este primul dispozitiv lansat de Nokia care dispune de un ecran de start personalizabil, care poate fi optimizat cu o gamă largă de aplicații ce permit vizualizarea de conținut în timp real, direct pe dispozitivul mobil. Aceste aplicații permit accesul la rețele sociale importante precum Facebook și Hi5, servicii de știri precum Associated Press, Bloomberg și Reuters, alături de informații despre shopping și vreme. Nokia N97 este primul dispozitiv livrat cu Ovi Store, care oferă acces facil la aplicații, jocuri, conținut video, podcast-uri, instrumente pentru creșterea productivității, servicii bazate pe Internet și locație și multe altele. Ovi Store pune la dispoziția utilizatorilor conținut gratuit și plătit oferit de mai mulți furnizori și dezvoltatori globali și locali, inclusiv Paramount Pictures, Facebook și Qik, precum și o selecție de aplicații Twitter. *„Nokia N97 reprezintă un pas important către viziunea noastra de a oferi o experiență de Internet foarte personalizată,"* a afirmat Jonas Geust, Vicepreședinte și Director Nokia Nseries. *„Datorită accesului la o varietate de muzică, hărți, jocuri, conținut media și aplicații prin platforma Ovi, Nokia N97 transformă Internetul într-o experiență complet adaptată gusturilor și preocupărilor fiecărui utilizator."*

Utilizatorii își pot îmbunătăți și actualiza în mod constant dispozitivul Nokia N97 cu noi capabilități, funcții și aplicații pentru a obține performanțe maxime de la telefonul lor. O gamă inedită de noi capabilități și funcții adiționale va fi lansată în a doua jumătate a acestui an.

Dispozitivul asigură opțiuni multiple de conectivitate de mare viteză și un spațiu de stocare de 32GB (până la 48GB cu o cartelă microSD). Alături de ecranul tactil de 3,5 inci glisant, tastatura QWERTY și ecran de start complet personalizabil, Nokia N97 oferă acces instant la gama completă de servicii Ovi.

O listă completă a capabilităților dispozitivului Nokia N97 este disponibilă la **http://2009.nseries.com/.** ■

MUMM Cordon Rouge

Puțini știu că Cordon Rouge de la Mumm are panglica roșie a Legiunii de onoare pentru finețea ei și bogăția aromelor. Poate acesta este motivul pentru care o vedem la toate premierile din Formula 1.

Un cupaj bine dozat îi conferă un miros ce îmbină lămâi, graprefruit, piersici albe și caise, cu note de vanilie, fructe uscate și miere. Roba galben aurie cu tente de jad are un elegant flux de bule exultînd într-o spumă bogată. Aroma complexă de fructe proaspete și caramel e marca unei șampanii de marcă. Este produsă din Pinot Noir (45%), ce dă structură și putere, Pinot Meunier (25%), care vine cu fructuozitatea remarcabilă și în sfârșit Chardonnay (30%) pentru eleganță și finețe.

Pentru cine ajunge la Reims în regiunea Champagne o vizită în galeriile Mumm este o vizită interesantă și instructivă. ■

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4,
București, 040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285, ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Dan Iancu - editor-in-chief dan.iancu@agora.ro
Bogdan Marchidanu – senior business editor bogdan.marchidanu@agora.ro
Cristian Lăcraru - channel editor cristian.lacraru@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor elena.lita@agora.ro
Monica Muscă – senior editor monica.musca@agora.ro
Cristian Faur – business editor cristian.faur@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor elena.netea@agora.ro
Eugen Siliște – news editor eugen.siliste@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu mircea.sarbu@intraweb.ro
Constantin Teodorescu brailateo@gmail.com

ABONAMENTE:
abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu mihai.bucuroiu@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766

Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

Agora Media SA
Web: http//www.agora.ro

Director GENERAL:
Romulus Maier romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop adrian.pop@agora.ro

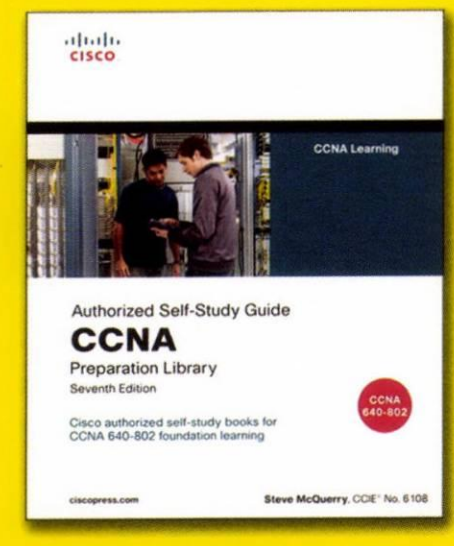
MARKETING:
Oana Iordache oana.iordache@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier ingrid.maier@agora.ro

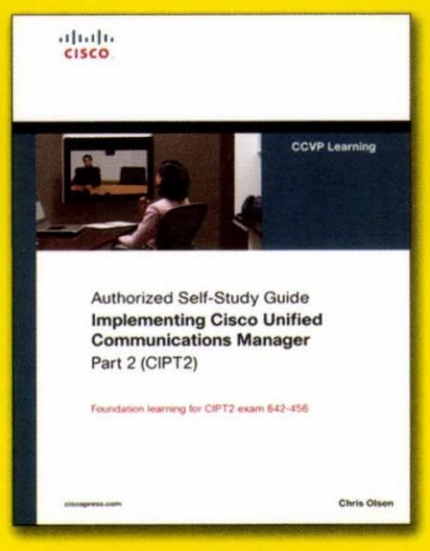
CONTABILITATE:
Ilona Pap ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA. Toate drepturile rezervate.
IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține companiei Agora Media SA.

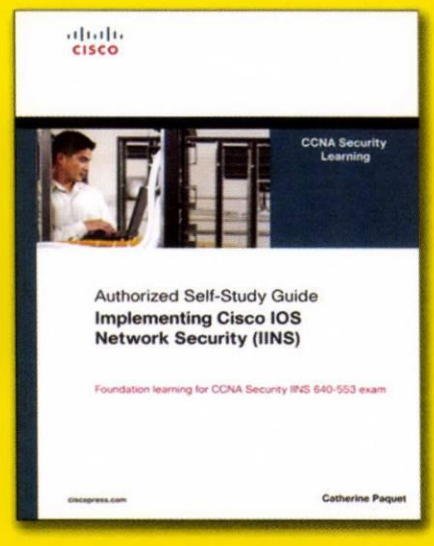
CCNA Preparation Library, 7th Edition By Stephen McQuerry, Mar 18, 2008
ISBN: 9781587054648



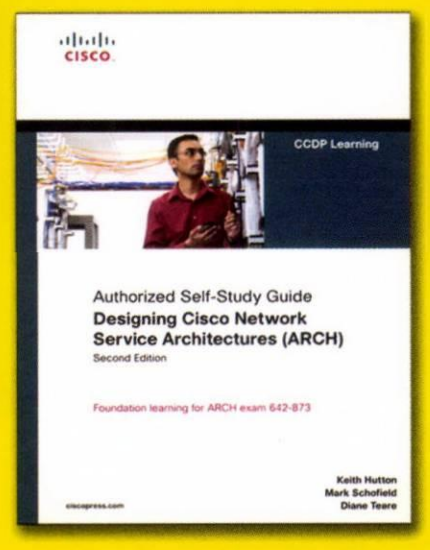
Implementing Cisco Unified Communications Manager, Part 2 (CIPT2) (Authorized Self-Study Guide)
By Chris Olsen, Oct 16, 2008
ISBN:9781587055614



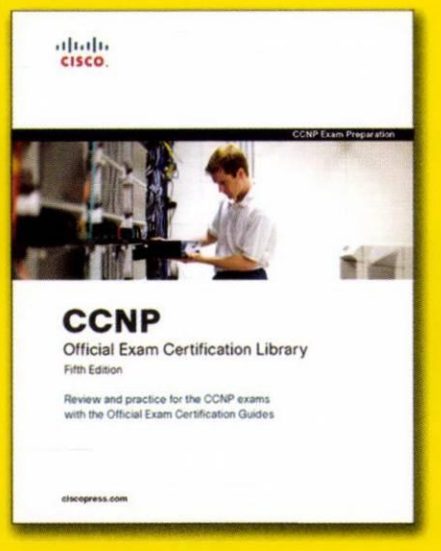
Implementing Cisco IOS Network Security (IINS): (CCNA Security exam 640-553) (Authorized Self-Study Guide)
By Catherine Paquet, Apr 2, 2009
ISBN:9781587058158



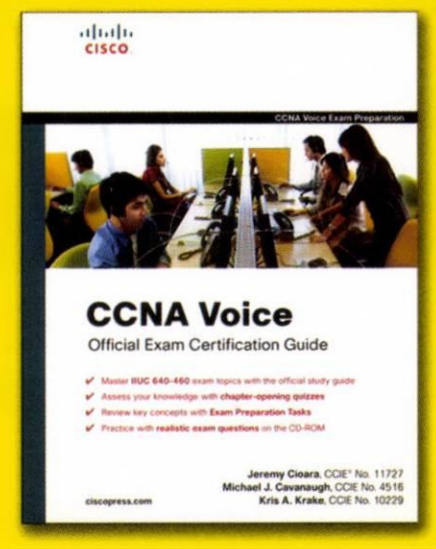
Designing Cisco Network Service Architectures (ARCH) (Authorized Self-Study Guide), 2nd Edition By Keith Hutton, Mark Schofield, Diane Teare, Dec 24, 2008
ISBN:9781587055744



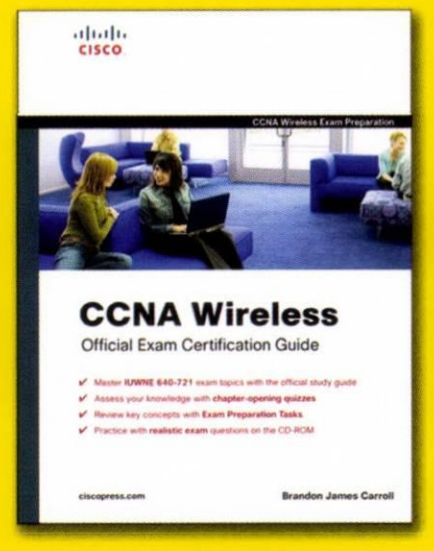
CCNP Official Exam Certification Library, 5th Edition By Brent Stewart, Dave Hucaby, Brian Morgan, Neil Lovering, Amir Ranjbar, Aug 1, 2007
ISBN: 9781587201783



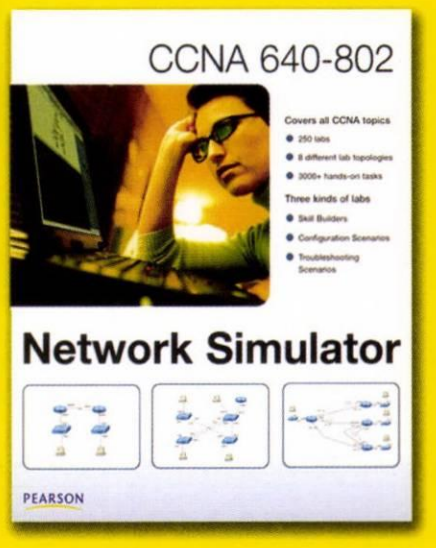
CCNA Voice Official Exam Certification Guide (640-460 IIUC)
By Jeremy Cioara, Michael J. Cavanaugh, Kris A. Krake, Nov 7, 2008
ISBN:9781587202070



CCNA Wireless Official Exam Certification Guide (CCNA IUWNE 640-721)
By Brandon James Carroll, Oct 23, 2008
ISBN:9781587202117



CCNA 640-802 Network Simulator By Pearson Certification, Apr 1, 2009
ISBN:9781587202162



Să înveți e o treabă serioasă...
Investește deștept: CISCO PRESS

Librărie:
Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan * Tel: 031-710.22.59; 0721-927.499
Byblos SRL, Tel: 021-330.92.81, Fax: 021-330.92.85
www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos.ro, bvoinea@byblos.ro

intel Xeon inside

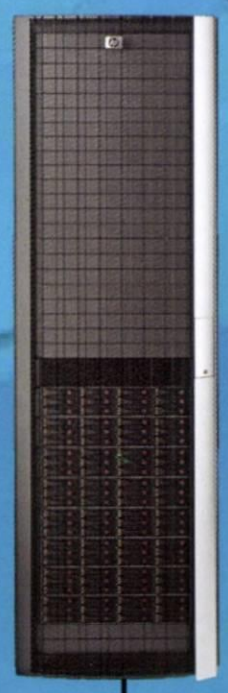
Powerful.
Intelligent.

HP StorageWorks EVA 4400

- Simplu de întreținut
- Platformă flexibilă
- Posibilități de virtualizare

HP BladeSystem c7000 enclosure cu servere blade HP ProLiant BL460c G6

- Echipate cu procesoare Intel® Xeon® seria 5500
- Ocupă cu pînă la 37.5%* mai puțin spațiu
- Cablare redusă cu pînă la 94%**
- Simplu de întreținut, ușor de controlat



UN NOU MOD DE A PRIVI INFRASTRUCTURA

HP Trilogy:
Unul pentru toți și toți pentru unul.

Unele lucruri lucrează mai bine împreună: pistoanele într-un motor, roțile unei mașini, rotițele într-un ceas. Numai împreună pot obține eficiență, valoare și fiabilitate. O astfel de gîndire a inspirat și HP Trilogy: servere, spații de stocare și servicii care lucrează cel mai bine împreună și te ajută să conduci afacerea așa cum îți dorești.

Tehnologie pentru afaceri profitabile.

HP TOTAL CARE

Servicii HP Care Pack

- Uptime îmbunătățit
- Răspuns rapid

SYSTEM PLUS
Plus in quality

Piața Concordiei, nr 2, București, România
Tel: 021.335.62.82 | www.system-plus.ro | sales@system-plus.ro

2009
Preferred Partner
GOLD

hp

©2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved. Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. For more information about the Intel processor feature rating, please refer to www.intel.com/go/rating.

*Sursa:Comparațiile sunt făcute față de serverele 1U rackabile. Enclosure-ul BladeSystem c7000 conține 16 servere blade într-un spațiu de 10U al rackului – încă 6U ar fi necesar în cazul serverelor clasice rackabile de dimensiune 1U

**Sursa: Comparațiile sunt făcute față de serverele 1U rackabile. Se presupune că există conectare redundantă către rețea și dispozitivele de stocare, interfața de administrare a rețelei și prize de alimentare în cazul lui BladeSystem c7000 față de 16 servere rackabile de înălțime 1U.

BUSINESS IN THE DIGITAL AGE

IT TRENDS

Nr. 7-8 - Iulie, August 2009

ittrends.agora.ro

EVENIMENT

SolePAD

SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

la Timișoara, Arad, Pitești și Sibiu

din Pag. 2

EVENIMENT

Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar

Pag. 18

EVENIMENT

IT TRENDS MESELE ROTUNDE

Oportunități și obstacole pe piața wireless

Pag. 20

EVENIMENT

IT TRENDS MESELE ROTUNDE

Netbook – un concept de viitor

Pag. 28

Dragoș Mateescu

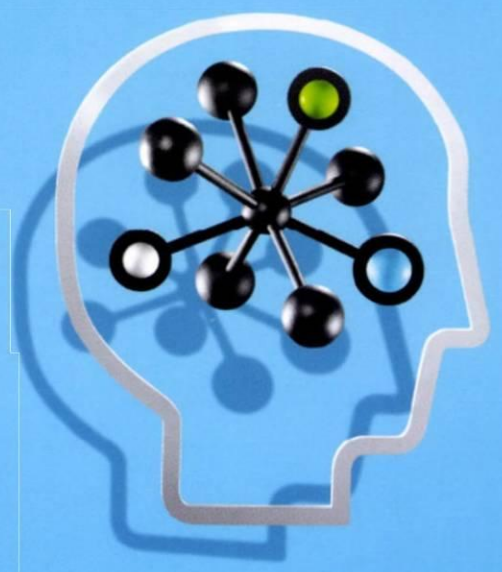
Regional Manager Central EE, DELL

„... nimeni nu-și permite de exemplu să nu ia în considerare consolidarea sistemelor, virtualizarea sau mărirea capacității de stocare. Afacerile trebuie să continue, și să continue să investească în IT fiindcă fără IT nu pot să meargă. S-ar putea tocmai ca aceste investiții în IT să accelereze ieșirea mai rapidă din criză."

Pag. 16-17

HP ProLiant.
Un preț mic pentru excelență.

Powerful. Intelligent.

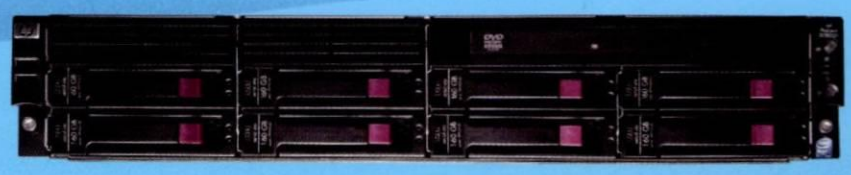


UN NOU MOD DE A PRIVI ACCESIBILITATEA:

Serverul HP ProLiant DL180 G6. Eficiență maximă.

Serverele HP ProLiant sunt recunoscute dintotdeauna pentru stabilitate și eficiență iar începând de acum îți oferă încă un avantaj major: valoare. Echipate cu noile procesoare Intel® Xeon® seria 5500, aceste servere îți oferă uimitoarele performanțe ProLiant și o capacitate extinsă de stocare de până la 14 TB folosind tehnologie SAS la un preț competitiv.

Tehnologie pentru afaceri profitabile.



SAS Hard Drives

- Capacitate de stocare de până la 1 TB
- Viteze de 7.2k RPM și 15k RPM
- Modele 2.5" (SFF) și 3.5" (LFF)
- Garanție 3 ani

HP ProLiant DL180 G6 server

- Procesor Intel® Xeon® seria 5500
- Server economic cu până la 2 procesoare și dimensiune 2U
- Proiectat pentru nevoile întreprinderilor mici și mijlocii
- Servicii HP Care Pack – expertiza HP în IT lucrează pentru tine

Află mai multe informații despre HP ProLiant servers pe www.hp.com/sbso/busproducts_servers

Contactează partenerii HP: www.hp.ro/parteneripreferati

©2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Intel, the Intel logo, Xeon, și Xeon Inside sunt mărci înregistrate ale Intel Corporation în Statele Unite ale Americii și/sau în alte țări.

Wellcome back Luminița!

Romulus Maier

Are și criza părțile ei bune! Un lucru bun este că are și ea un început și un sfârșit. Tot la fel cum după ploaie vine soare și după criză o să urmeze o perioadă de creștere economică. Criza este doar o parte din viață, inevitabilă ca și impozitele și moartea. Problema nu este că suntem în plină criză și nici că inevitabil vor mai urma și alte crize. Important este să încercăm să evaluăm dimensiunea crizei și să luăm deciziile potrivite la timp. Și cele mai importante momente sunt punctele de inflexiune. Cei care intuiesc momentele respective și iau deciziile corecte exact când trebuie sunt cei care ies în câștig.

Alte părți bune ale crizei ar fi că suntem mai puțin ocupați și avem mai mult timp să ne (re)vedem cu prietenii, să socializăm mai mult. ...că a scăzut traficul, prim urmare stăm mai puțin în mașină și poluăm mai puțin. ...că a scăzut consumul nenatural, stimulat dement și iresponsabil. ...că au crăpat afacerile umflate ca niște gogoși siliconate. Nu, nu și mămăliga, mămăliga nu crapă și nu explodează!

Vestea bună ar fi că multe companii internaționale de IT anunță rezultate pozitive, spectaculoase chiar în contextul crizei. Cu siguranță n-au trecut neobservate rezultatele raportate recent de IBM, Google, Dell, Microsoft...

Despre părțile rele ale crizei nu este cazul să vă vorbesc. Ați auzit deja destule și oricum este suficient să deschideți orice tabloid sau să zapați pe orice tocșou ca să vi se zbârlească pielea și să vi se ridice părul în cap.

Vestea bună ar fi că multe companii internaționale de IT anunță rezultate pozitive, spectaculoase chiar în contextul crizei. Cu siguranță n-au trecut neobservate rezultatele raportate recent de IBM, Google, Dell, Microsoft... Cunosc și companii românești care s-au descurcat mai mult decât onorabil în ultima perioadă. Nu le dau numele, îi las să se laude singuri. Vestea și mai bună este că tot mai mulți spun c-au văzut-o pe Luminița prin SUA. Aștepta sedusă și abandonată la capătul tunelului.

Prin urmare planeta se trezește încet, încet din criză. Noi ca de obicei, ca mașina autohtonă cu 3 viteze: încet, foarte încet și deloc. Dacă vă puneți oarece speranțe în clasa politică și în demararea unor proiecte reale de infrastructură mai bine criogenați-vă și lăsați bilet să vă trezească cineva peste încă (cel puțin) un BrucAn. Dacă stau bine să-mi amintesc, în urmă cu un an mai marii țării ne dădeau asigurări că la noi nu, c-avem moț și criza se va undui ca o baiaderă și ne va ocoli. Pe-atunci încă nu știam care-i moțul. Acum îl vedem la știri oferindu-ne măsuri anticriză, la coasă. Hello, parcă cu coasa era altcineva! În fine, recent au aflat și-ai noștri că e criză, dar cum în perioada următoare vor fi ocupați cu electoralele să nu vă mire dacă n-or să realizeze nici când se va încheia. Ba chiar unii se vor trezi după doza de putere abia la încheierea mandatului și nici n-o să știe ce s-a întâmplat între timp.

În concluzie nu ne putem ajuta decât singuri, concentrându-ne pe valorile de bază pe care le producem (dacă este cazul, altfel mai bine mergem la plimbare!), dimensionându-ne corect organizația și investind în tehnologie pentru că aceasta este singura cale pentru a fi dinamici, pentru a lua deciziile oportune, pentru a fi profitabili și capabili să dăm piept cu vitregiile crizei actuale și ale celor care vor mai urma.

Ar mai fi desigur o variantă, să ne așezăm pe laviță, în fața porții, să ducem mâna streașină la ochi și să ne uităm lung în zare ...poate-poate o vom zări și noi pe Luminița. ■

Cinci ani de SolePAD la Timișoara

de ***Elena Andreea Liță***

Mediul de business din Timișoara constituie, în continuare, o provocare pentru furnizorii de soluții și servicii care activează pe piața românească. Nu întâmplător, Agora Media a organizat pe 10 iunie cea de-a cincea ediție SolePAD (Soluții Eficiente pentru Afaceri Durabile) la Timișoara. La întâlnirea desfășurată în sala de conferințe Viena a Hotelului Timișoara, au participat reprezentanți ai mediului de afaceri din județele Timiș și Caraș Severin, invitați să afle cum își pot eficientiza afacerile folosind soluțiile oferite de companiile HP, Romtelecom, Euroweb, Brother, ETA2U, Kaspersky și SoftNet Consulting sau accesând fondurile gestionate de MCSI și OTIMMC Timișoara.

Noi suntem parteneri vechi cu acest eveniment, cred că este deja al treilea an când suntem împreună cu SolePAD în Timișoara, și aș putea spune că este o modalitate bună de a ne face cunoscuți în rândul IMM-urilor. Așa cum spuneam și în prezentare, ne place să ne considerăm o alternativă profesională la ceea ce este pe piață în momentul de față, iar astfel de evenimente ne ajută să ajungem direct la companii care au nevoie de servicii profesionale și care nu au reușit încă să ne cunoască, noi activând până în prezent pe segmentul corporate. *Alin Niță, Regional Sales Manager, Euroweb*

Am fost prezenți pentru a doua oară la Timișoara, unde știam că există o comunitate de business foarte puternică, care s-a dovedit a fi și foarte receptivă la mesajele noastre legate de promovarea soluțiilor de eficientizare a activității de birou. Dorința noastră este să ne dezvoltăm și în această regiune relații de parteneriat puternice, prin care dealerii locali să poată beneficia de avantajele oferite de programele specializate Brother pentru partenerii autorizați, iar contactele pe care le-am avut cu ocazia SolePAD ne îndreptățesc așteptările. *Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România*

SolePAD Timișoara ne-a oferit oportunitatea de a dovedi încă o dată că serviciile și soluțiile ETA2U Image &Print reprezintă alegerea optimă pentru cei care doresc să-și optimizeze costurile, în paralel cu a dispune de cea mai nouă tehnologie. Alegând soluții precum Total Print Management și Job Accounting, companiile pot fi sigure că vor avea oricând la dispoziție o echipă de profesioniști IT certificați și experimentați, capabili să le evalueze spațiul de print, să găsească soluția ideală pentru fiecare companie în parte, să implementeze această soluție și să urmărească în continuare realizarea obiectivelor stabilite. *Gabriel Manga, Business Unit Manager ETA2U Image&Print*

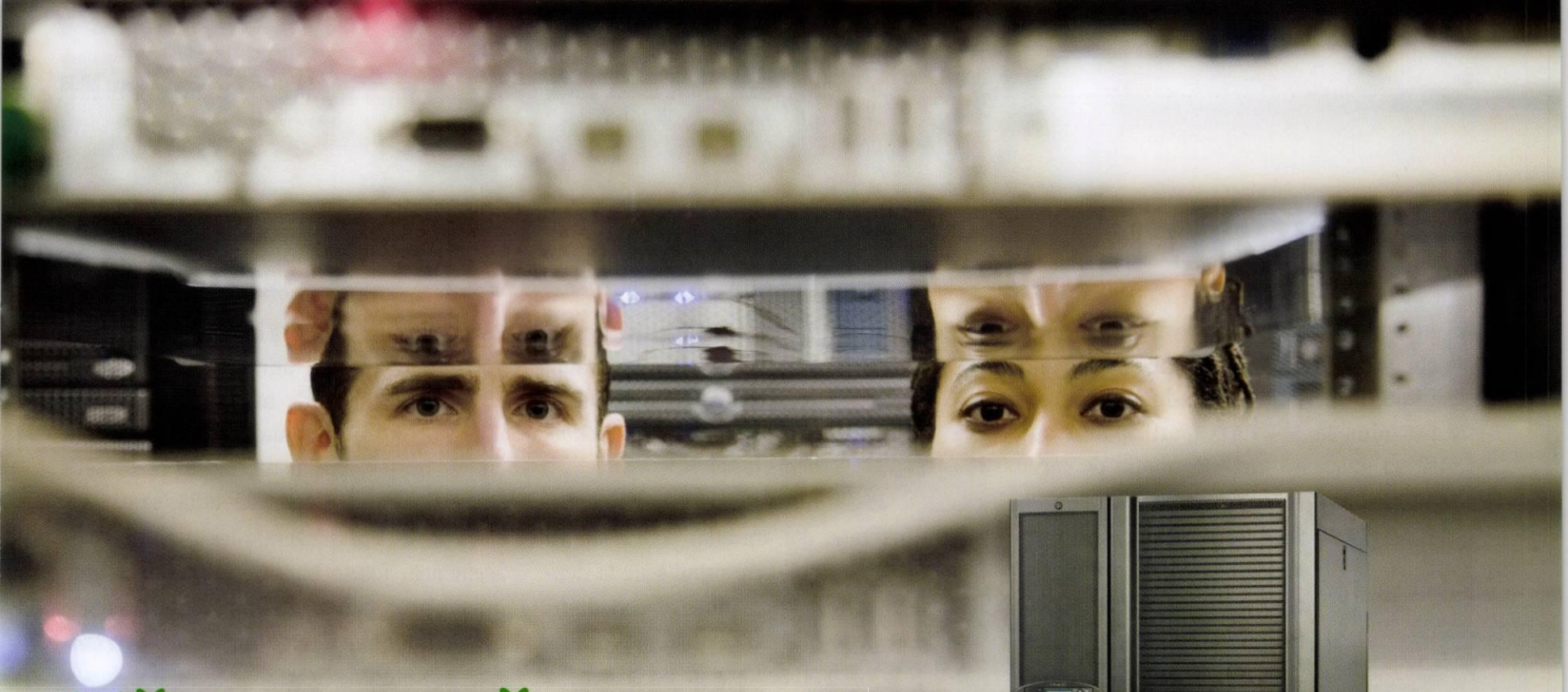
Mi s-a părut un eveniment interesant, mai ales pentru că am văzut un interes mai ridicat al participanților; lumea chiar era interesată de detalii, și pe parte de finanțare, dar și de soluții IT în general. Pentru noi este o experiență bună, având în vedere că nu toate business-urile puternice se dezvoltă în București, iar la Timișoara am venit printre altele și pentru a ne întâlni cu Eta2U, care este o prezență puternică în vest și este un exemplu bun de companie regională puternică. *Teodor Cimpoeșu, Managing Director Kaspersky Lab România și Bulgaria*

Este îmbucurător că am putut fi astăzi aici, având în vedere că principala noastră dorință în ceea ce privește derularea programelor de marketing aferente acestui an este de a asigura o instruire a potențialilor beneficiari pentru produsele noastre, cu privire la așteptările pe care ar trebui să le aibă în momentul în care iau decizia achiziționării unui sistem de tip ERP sau CRM pe care noi îl promovăm. *Radu Vesa, Director Vânzări, Soft Net Consulting*

Astăzi am venit cu multe noutăți, bani mai mulți față de 2008, adică 100 milioane pe investiții micii, 80 milioane pe investiții mari, simplificarea documentelor ce trebuie să însoțească cererea de finanțare, eliminarea garanției bancare și, o noutate destul de importantă, pre-finanțarea în cuantum de 35% per proiect. *Adrian Onuț, Consilier, OTIMMC Timișoara*

Ca și consultant ce încearcă să crească capacitatea de absorbție a fondurilor structurale, în primul rând pe Axa Prioritară III, pe parte de IT, consider că participarea mea la acest eveniment a fost deosebit de utilă. În opinia mea, este încă foarte mult de îmbunătățit în practica de întocmire a cererilor de finanțare. Astfel, eu cred că este o noutate ceea ce aduce SolePAD, prin includerea acestei părți de finanțare, pe lângă prezentarea tehnică de soluții TIC. În acest fel, se închide cercul, fiind un pachet complet la adresa participanților. *Daniel Kapusy, Consultant/Trainer POS CCE*

Ca întotdeauna, SolePAD este un eveniment binevenit, pentru că, din punctul nostru de vedere, invitații sunt potențiali beneficiari ai programelor noastre de finanțare; ei primesc și informații despre cum să-și eficietizeze business-ul, iar la final noi le oferim banii cu care pot să reușească acest lucru. În orice caz, fondurile structurale sunt o posibilitate reală de a dezvolta afacerile și merită încercat. *Ana Maria Gagiu, Consilier OIPSI, MCSI* ■



Vă prezentăm Camera serverelor într-o cutie

Răcirea inovativă APC – tehnologie de avangardă protejează camera IT de orice întrerupere în funcționare

Camera serverelor dvs. este o barieră în calea implementării noilor tehnologii?

Consolidare, virtualizare, convergența rețelei, servere tip blade —aceste tehnologii noi îmbunătățesc eficiența, reduc costurile, şi vă permit să "faceți mai mult cu mai puțin." Dar acestea implică densitate mare de putere electrică, probleme cu răcirea şi administrarea care nu au fost luate în calcul la proiectarea camerelor de servere actuale. Vă bazați pe presupuneri sau pe soluții improvizate, sunteți dependenți de aerul condiționat al clădirii. Deci, cum vă puteți creşte nivelul de fiabilitate şi control al camerei serverelor fără să cheltuiți o avere?

Vă prezentăm soluția integrată APC by Schneider Electric pentru camera serverelor

Acum puteți obține putere de alimentare electrică, răcire, monitorizare şi management al componentelor care vin împreună ca o soluție completă şi integrată. Toate componentele au fost proiectate din start să funcționeze împreună, să integreze şi echipamentele pre-existente într-un tot unitar. Tot ce trebuie să faceți este să instalați această soluție uşor de folosit într-un spațiu existent – nu este nevoie de configurări complicate ale răcirii sau adaptări mecanice costisitoare. Proiectarea modulară de tip "plăteşti pe măsură ce te dezvolți" oferă încredere 100% în capacitatea camerei serverelor de a ține pasul cu orice solicitări de schimbare care ar putea apărea.

Adaptați-vă camera serverelor la cerințele viitorului –cu ușurință si costuri reduse

APC vă scuteste de bătaie de cap la configurarea camerelor de servere. Unitățile de răcire de sine stătătoare, rack-urile care permit densitate mare şi sistemul APC de recirculare a aerului în spațiu închis sunt combinate pentru a crea un adevărat ecosistem IT în aproape orice mediu. Senzorii de monitorizare la nivel de rack, sistemele de control inteligente montate în unitatea de răcire si softul de management integrat oferă controlul complet de la distanță şi o vizibilitate fără precedent asupra întregului sistem. Pur şi simplu adăugați protecție la alimentarea electrică (cum ar fi Smart-UPS sau Symmetra) şi veți avea o soluție complet funcțională atât în prezent cât şi în viitor.

Echipamentele de răcire APC InRow absorb aerul cald din spatele rack-urilor, unde este generat, pentru ca apoi să trimită aerul răcit în fața acestora de unde va fi preluat de echipamentele din rack.

Dacă aveți un spațiu dedicat infrastructurii IT .....

Priviți soluția APC de răcire pentru densitate mare ca pe singura variantă viabilă.

Sistemul APC InRow SC combină o unitate de răcire de precizie InRow SC (până la 7kW capacitate), un rack APC din gama SX, şi accesoriile pentru separarea zonei calde de cea rece, oferit la un preț special, cu discount, pentru o perioadă de timp limitată.

Dacă nu aveți spațiu dedicat .....

Vă prezentăm noua gamă NetShelter CX: cabinete portabile pentru servere, cu o izolare fonică extraordinară, proiectate special pentru a putea fi instalate in spațiul de birou.

Aceste soluții integrează alimentarea electrică, răcirea, şi managementul într-un cabinet securizat, insonorizat, răcit corespunzător şi care în plus nu se deosebeşte de mobilierul de birou.

Descărcați gratuit documentația APC in urmatoarele 30 de zile şi aveți şansa să CÂŞTIGAȚI un iPod Touch!

APC by Schneider Electric

Accesați www.apc.com/promo şi tastați codul 74766v • Sunați la 021 2030631 • Fax 021 2030676

©2009 American Power Conversion Corporation. Toate mărcile sunt proprietatea deținătorilor. 998-2265_RO

APC Romania, Blv. Ficusului nr. 40, sector 1, 013975 – Bucureşti, Romania

Idei pentru afaceri

Informații certificate, posibilitatea încheierii unor noi parteneriate sau oportunități de finanțare. Indiferent de ce i-a adus la SolePAD, participanții au reușit să găsească aici informația de care aveau nevoie.

Sunt la a treia participare la SolePAD Timișoara și am venit și de această dată pentru noutățile oferite, care sunt certificate și garantate, iar încrederea provine din faptul că întâlnirea este organizată de cei care au avut cea mai mare contribuție în răspândirea informaticii prin mass-media după '89. În ceea ce privește evenimentul de astăzi, prezentarea care mi-a plăcut cel mai mult a fost cea a companiei Euroweb. *Vasile Cornea, Spumotim.*

Participarea la acest eveniment ne-a interesat în ideea căutării unor soluții pentru office, în calitate de câștigători ai unui proiect european de finanțare prin MCSI, dar și în calitate

de posibili parteneri pentru a încerca să distribuim mai departe astfel de soluții. *Paul Brad, ProActive Communication.*

Am venit în special pentru partea finanțare, dar am aflat și alte lucruri

noi, care prind bine la dezvoltarea unei afaceri durabile. Iar cea mai interesantă prezentare în acest sens a fost cea a companiei Euroweb. *Kasza Sandos, KAS.*

Având în vedere că firma noastră este specializată în servicii de traducere/interpretare, ne interesează managementul documentelor și tot ce înseamnă dezvoltare cu fonduri structurale europene. Iar din acest punct de vedere, a fost un eveniment care dă idei. *Oana Săvulescu, Tartaruga Servizi.*

Personal, găsesc această întâlnire interesantă;

a atins multe puncte unde aveam nelămuriri în privința noutăților ce apar pe piață, iar în acest sens o consider utilă, conținutul prezentărilor fiind, de asemenea, foarte bine venit. Cel mai mult mi-a plăcut partea de comunicații, ambele prezentări fiind interesante. *Valentin Handro, Asociația Kabinet.*

E interesantă întâlnirea SolePAD, sunt la

o doua participare, și am venit și de această dată pentru varietate, prin ideile noi pe care le înveți aici. Cu privire la prima parte a conferinței, un farmec personal a avut domnul de la Euroweb. Cât despre finanțări, oricine e interesat la ora actuală de acest domeniu, întrebarea e cât de mult te suprapui cu condițiile. *Ioan Crețu, Romics.* ■

SolePAD
SOLUȚII EFICIENTE PENTRU AFACERI DURABILE

Roadshow de Tehnologie și Finanțări

poți să știi!
Agora MEDIA

2009
CALENDAR

- Gestiunea resurselor întreprinderii
- Infrastructuri IT pentru afaceri
- Comunicații
- Finanțări

19 februarie 2009	PLOIEȘTI (Prahova, Dâmbovița și Giurgiu)
17 martie	CONSTANȚA (Constanța, Tulcea și Călărași)
19 martie	GALAȚI (Galați, Brăila și Ialomița)
14 aprilie	CRAIOVA (Dolj, Olt și Teleorman)
16 aprilie	DROBETA TURNU-SEVERIN (Mehedinți și Gorj)
12 mai	BAIA MARE (Maramureș și Satu-Mare)
15 mai	SUCEAVA (Suceava și Botoșani)
10 iunie	TIMIȘOARA (Timiș și Caraș-Severin)
11 iunie	ARAD (Arad și Hunedoara)
7 iulie	PITEȘTI (Argeș și Vâlcea)
9 iulie	SIBIU (Sibiu și Alba)
16 septembrie	CLUJ-NAPOCA (Cluj și Bistrița-Năsăud)
18 septembrie	ORADEA (Bihor și Sălaj)
13 octombrie	BRAȘOV (Brașov și Covasna)
15 octombrie	TÂRGU-MUREȘ (Mureș și Harghita)
10 noiembrie	BACĂU (Bacău și Neamț)
12 noiembrie	IAȘI (Iași și Vaslui)
8 decembrie 2009	BUZĂU (Buzău și Vrancea)

Parteneri media

IT TRENDS Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: solepad@agora.ro
și online la adresa: http://solepad.agora.ro
Persoana de contact: Marina Enache, SolePAD Project Manager

Acord Româno-German în domeniul IT&C

În perioada 23-24 iulie 2009 o delegație condusă de Gabriel Sandu, Ministrul Comunicațiilor și Societății Informaționale, din care au mai făcut parte Doina Banciu, Directorul general al Institutului Național de Cercetare-Dezvoltare în Informatică, și Bogdan Mihăilescu, Președintele Agenției pentru Serviciile Societății Informaționale, a avut o serie de întâlniri bilaterale la Berlin și Bonn cu reprezentanți ai Ministerului Federal de Interne și ai Biroului Federal pentru Securitatea Informației (BSI), având ca principal obiectiv intensificarea cooperării în domeniul sistemelor de guvernare electronică și de securitatea informației.

Pe parcursul discuției cu August Hanning, secretar de stat în cadrul Ministerului Federal de Interne german, s-a agreat necesitatea unui sprijin reciproc la nivel european și s-a decis încheierea unui acord guvernamental de cooperare care să cuprindă și proiecte de interes dezvoltate de partea germană, cum ar fi: portalul bund. de, un portal de informații guvernamentale similar cu ceea ce va fi eRomania; magazinul electronic federal (KdB), sistemul federal de achiziții publice și CERT (Echipă de Răspuns pentru Incidente de Securitate în domeniul IT).

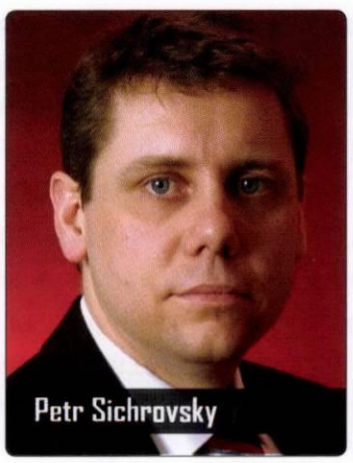
În sesiunea de lucru organizată la sediul Biroului Federal pentru Securitatea Informației de la Bonn, principalul subiect pe agendă a fost arhitectura instituțională optimă organizării unui CERT, ce are în vedere prevenirea și detectarea incidentelor de securitate IT, dar și informarea tuturor partenerilor în legătură cu acestea.

În următoarele luni, în România va deveni funcțională o astfel de instituție ce se va adresa în primul rând sectorul public central de utilitate și importanță esențială

Gabriel Sandu, Ministrul Comunicațiilor și Societății Informaționale

și va respecta standardele europene în domeniu. CERT.ro va funcționa în subordinea MCSI și va beneficia de asistența acordată de partea germană și a ENISA (Agenția Europeană pentru Securitatea Rețelelor și a Informației). ■

Schimb de mandat la Xerox România


Petr Sichrovsky

Petr Sichrovsky, actualul Country General Manager al Xerox Cehia și Slovacia, a preluat funcția de Country General Manager al Xerox Romania și Republica Moldova începând cu 1 august 2009. Recent, Marius Perșinaru, fostul Country General Manager al Xerox România și Republica Moldova, a fost avansat pe poziția de Vice President, Operations, Developing Markets Operations (DMO) - East, asigurând și interimatul pentru poziția de GM pentru operațiunile locale până la intrarea în funcție a lui Sichrovsky.

Petr s-a alăturat Xerox Cehia în aprilie 1997, în cadrul departamentului de vânzări. De atunci, a deținut o serie de funcții importante în companie, fiind numit Country GM al Xerox Cehia și Slovacia în februarie 2004. Patru ani mai târziu, Petr Sichrovsky reușea performanța de a tripla dimensiunile organizației Xerox Cehia și Slovacia. Performanțele financiare ale companiei pe care a condus-o Petr au continuat să fie puternice inclusiv în prima jumătate a acestui an, într-un context economic dificil. ■

Stefan Treiber, CEO interimar la Flamingo

Stefan Treiber

Flamingo International a anunțat schimbări în conducerea executivă a companiei, funcția de CEO fiind preluată interimar de către Stefan Treiber începând cu 1 august. Jiri Rizek, CEO Flamingo în perioada 2007 – 2009, rămâne în cadrul companiei în calitate de consultant. Noul CEO, Stefan Treiber este membru al Consiliului de Administrație Flamingo International din mai 2008.

„Am decis această schimbare a rolurilor în beneficiul companiei. Ne propunem să responsabilizăm la nivel executiv mai multe resurse pentru a putea susține cu succes planurile de capitalizare suplimentară a companiei în a doua jumătate a anului 2009 și pentru a maximiza accesul la oportunități până la finalul anului 2010. Mandatul lui Jiri Rizek urma să expire oricum anul viitor, astfel încât am folosit constructiv disponibilitatea lui Stefan Treiber de a prelua acest proiect în acest moment", a declarat Dragoș Simion, Președinte al Consiliului de Administrație al Flamingo Internațional. Stefan Treiber este partener fondator al companiei de consultanță Candidus, cu sediul în München. Activitatea sa se concentrează pe domeniile de Operational Excellence, Post-Merger Integration, Restructurare și Supply Chain Management. Stefan Treiber și-a început cariera profesională la Arthur D. Little, în domeniul Operations Management, și are 11 ani de experiență în consultanță în management. ■

SolePAD, în premieră la Arad

de ***Elena Andreea LIță***

La o zi distanță de evenimentul de la Timișoara, Agora Media a organizat, pe 11 iunie, prima ediție SolePAD la Arad. Evenimentul s-a adresat oamenilor de afaceri din județele Arad și Hunedoara și s-a desfășurat în sala de conferințe Vasile Goldiș a Hotelului Continental Forum din Arad. Și de această dată, agenda conferinței a îmbinat soluții IT&C de eficientizare a afacerilor prezentate de companiile HP, Romtelecom, Soft Net Consulting și BB Computer, cu informații utile despre finanțări, oferite de reprezentanți ai MCSI și OTIMMC Timișoara. În deschiderea conferinței, Nicolae Băcanu, Președinte Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Arad, a dorit să menționeze că în perioada de criză pe care o traversăm, este necesar ca firmele să acționeze, iar orice mișcare care poate aduce schimbarea în acest sens este foarte bine venită.

Economia reală are firme reale, care la ora actuală sunt destul de nepregătite pentru competiția europeană. Viitorul trebuie să aducă asemenea soluții. Am auzit, de exemplu, o temă care s-a dezbătut astăzi aici - virtualizare; eu mă întreb câți reprezentanți de firme știu măcar ce înseamnă virtualizare sau câți se preocupă de acest fenomen. Pentru a cunoaște aceste soluții, și ulterior pentru a le folosi, trebuie să învățăm. Iar acest lucru va duce la eficientizare, va duce la creșterea eficienței muncii firmei noastre și mai departe la competitivitate ridicată. În acest sens, acțiunea mi se pare utilă, iar temele interesante. Cele financiare, de asemenea. În ziua de astăzi, când este criză, cel care îți explică puțin de unde poți găsi bani și unde îi poți accesa, eu zic că îți oferă o soluție inteligentă și prietenoasă. *Nicolae Băcanu, Președinte Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Arad.*

Este o întâlnire foarte utilă, pentru că în aceste momente de criză toată lumea se gândește la reducerea costurilor, iar prezentarea unor soluții care duc spre acest deziderat nu poate fi decât salutară. În acest sens, inițiativa mi se pare foarte eficientă și, în plus eu, aș dori doar să le transmit tuturor celor care au participat la această întâlnire faptul că există posibilitatea - iar Guvernul face efortul în această direcție - să se reducă birocrația și să reușim să atragem cât mai multe fonduri, inclusiv în domeniul tehnologiei informației. *Radu Lazăr, Consilier Programe Europene în cadrul Prefecturii Județului Arad.*

În mod similar evenimentului SolePAD de la Timișoara, astăzi am dorit să prezint în primul rând partenerii HP autorizați din regiunea de Vest a țării, precum și soluțiile financiare oferite de HP în această perioadă dificilă. HP oferă o finanțare de până la cinci ani pentru un proiect IT de minim 100.000 USD, cu dobândă zero, pentru achiziționarea de echipamente HP dar și non HP, software și servicii, oferind clienților consultanță gratuită pentru întocmirea proiectelor în vederea accesării fondurilor europene. O altă componentă a prezentării a vizat soluțiile de virtualizare la nivel de server și dispozitive de stocare, pe care HP le propune IMM-urilor în vederea reducerii costurilor. *Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager, HP.*

În utimele luni am abordat și zona de vest a României cu soluțiile Romtelecom de comunicații pe segmentul GBM, în special pentru IMM-uri, iar ideea participării la SolePAD, care s-a dovedit a fi una foarte bună, este în primul rând de a informa despre existența și lansarea departamentului de GBM special creat pentru segmentul de clienți IMM și Microîntreprinderi și, bineînțeles, despre pachetele de servicii integrate oferite pentru acest segment de clienți. Vom continua să participăm la SolePAD și pe zona de sud a României, respectiv Pitești, Sibiu și bineînțeles, până la sfârșitul anului, pe fiecare județ în parte. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom.*

Prima observație ar fi că SolePAD este în premieră la Arad, ceea ce pentru noi este un lucru bun. Din punct de vedere al desfășurării, este interesant că, în 2009, SolePAD are un profil puțin diferit față de anii trecuți, și nu întâmplător. Pe fundalul acesta de criză, cu atât mai mult este interesantă această punere față în față a ofertanților de soluții cu tot ceea ce înseamnă IMM-uri și mediu de business, în general. Pentru că în conjuctura actuală, tocmai aceste parteneriate care se pot încheia, acest schimb de informații poate fi într-adevăr o soluție durabilă pe business-ul din această zonă, care este într-o suferință acută. *Dominic Bucerzan, Director General, BB Computer.*

Este un eveniment important pentru viața economică arădeană, dar, din păcate, interesul agenților economici a scăzut constant, pentru că acțiuni similare au fost poate puțin prea multe în ultima perioadă, iar firmele care își permit să trimită reprezentanți pentru a culege informații au probleme din ce în ce mai mari și atunci timpul este important pentru ei. *Cristian Șoimoșan, Consilier la OTIMMC Timișoara.* ■

„Supercar-ul **Exadata**"

Cu un coeficient aerodinamic de autobuz londonez, răcire cu aer, șasiu HP și ECU inteligent se pare că Oracle face un pas serios în lumea unui sport în care cuplul se măsoară în TB iar viteza în GB/s. Dar, despre ce vorbim? Deși vremea nu a ținut cu noi, recent - am avut ocazia să particip la o sesiune de teste pe „circuitul" din Reading - UK, ETC Oracle. Totul părea pregătit, dar încă de la început am avut parte de o mică surpriză, mașina avea „limitator de viteză", ceea ce, pe scurt, însemna că aveam de testat jumătate de mașină - numită „Oracle Database Machine Half Rack". Cu scepticismul de rigoare, în primele ore ale dimineții și în decursul a următoarelor trei zile am început „alimentarea" mașinii cu date, lucru care a trebuit scris și gândit la fața locului din motive ce nu fac obiectul acestui articol. Totuși, sentimentul de început făcea loc ușor unui alt gen de aprecieri. Termeni de genul, Oracle 11gR1, RAC în 4 „cilindri", SmartScan, Bloom Filters, Exadata Cell, ASM, InfiniBand de la Voltaire ne duceau cu gîndul la o dotare full-option. Într-un „Supercar" dacă strănuți mai tare și nu ești atent cu accelerația, în mod ironic ajungi să nu realizezi că ai ratat deja peisajul a două sate. Astfel, de lucruri au început să se întâmple și cu mașina pusă la dispoziție de Oracle.

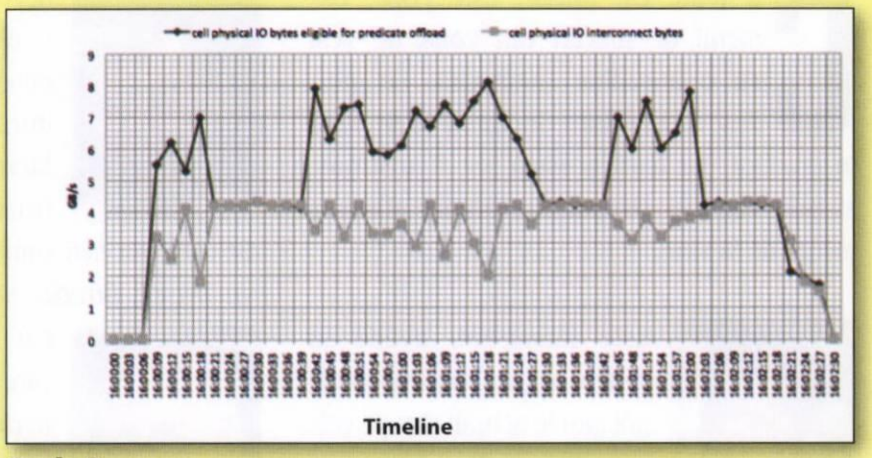
Să (ne) revenim.. O mașină Exadata conține mai multe servere storage, fiecare server fiind un HP ProLiant DL180 G5, pre-configurat cu două procesoare quad-core Intel la 2.66 GHz, 12 discuri conectate la un controler inteligent cu 512K cache non-volatil, 8GB de memorie și două porturi InfiniBand. Tot acest angrenaj este pus în mișcare de către Oracle Enterprise Linux, Baza de date Oracle 11g, și Exadata Storage Server Software. Pînă aici nimic special.

În practică, pot fi întâlnite două tipuri de discuri în celulele Exadata,

	uncompressed		compressed	
	user data	bandwidth	user data	bandwidth
450GB SAS	up to 1.5 TB	1 GB/s	up to 3.5 TB	up to 2.5 GB/s
1TB SATA	up to 3.3 TB	750 MB/s	up to 6.5 TB	up to 1.5 GB/s

însă e bine de precizat că aceste calcule sunt făcute după ce discurile sunt deja în mirroring iar spațiul este distribuit structurilor de tip redo, undo sau segementelor temporare. Interacțiunea dintre storage și servere este rezolvată de switch-uri InfiniBand, ceea ce înseamnă că Exadata este construit să scaleze atât pe orizontală cât și pe verticală, lucru foarte util în cazul unor operații tipice bazelor de date foarte mari (scan, load, backup, etc). Sesiunea de teste a fost împărțită între probele speciale (acces serial, vezi Grafic A) ce aveau un grad de dificultate moderat, și cele de circuit în care la start se aflau mai multe interogări simultan (vezi Grafic B)

Grafic A



Grafic B

Până la apariția acestei mașini, cumpărătorii aveau de ales între două configurații:

a. Enterprise SAN, unde datele erau livrate și către alte configurații gen DSS - dar, întodeauna trebuia făcut un compromis privind lățimea de bandă, deoarece puțini își permit să aloce suficientă bandă pentru data warehouse;

b. Storage-uri mai mici, dedicate operațiunilor de DW - dar, care în timp deveneau insuficiente datorită volumului de date ce crește continuu;

Acum însă, cu Exadata Storage Server, clienții pot opta pentru un singur produs ce oferă performanță, scalabilitate dar și disponibilitate. Și totul într-un singur rack 42U. Trebuie să recunoaștem, și mă refer aici și la cei avizați, că e destul de greu să obții asemenea rate de transfer și în același timp să salvezi spațiu fizic de stocare în data center, electricitate, AC și alte facilități care nu sunt deloc de neglijat în cazul unei soluții clasice SAN.

Desigur, vinovată de aceste performanțe este și componenta inteligentă situată la nivelul storage-ului, ce tratează unele operații ca (filtering, projection, join, ...) la nivel de storage. Astfel, în situațiile generate în cadrul testelor, ce simulau datele unei rețele bancare de ATM-uri, timpul de răspuns a fost și de 50 ori mai bun ca pe sistemele SAN clasice.

Într-un cuvânt, prin decizia de a muta operațiile de baze de date în zona storage-ului, reducând astfel încărcarea la nivelul bazei de date, Oracle a făcut o mișcare inteligentă oferind astfel o mașină ce cu greu poate fi obținută prin soluții clasice medii sau enterprise.

Cum vor reacționa producători consacrați din domeniul storage-urilor? Rămâne de văzut. Deja companii ca Texas Memory Systems oferă capacități de stocare Flash sau DDR cu rate de transfer ce ajung până la 4GB/s iar o combinație între Exadata și RamSan deja se studiază.

Dar, fiecare e profet doar în țara lui.

Daniel Ignat
Senior DBA

Mulțumesc pe această cale companiilor Oracle Romania și Trend Import-Export.

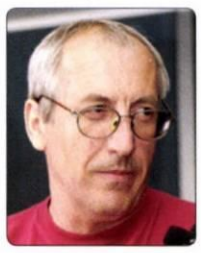
Investiții cu cap

Cu toate că, oficial, este criză, oamenii de afaceri din zona de vest au o atitudine sănătoasă. Se gândesc la investiții, încearcă să le pună în practică, iar dacă acestea pot fi susținute și prin fonduri structurale, atunci afacerea merge de la sine.

Este interesant, având în vedere că aflăm informații noi sau le actualizăm pe cele cunoscute; de asemenea, este o oportunitate de a privi în viitor, prin prezentarea soluțiilor IT și a fondurilor structurale. Mi-au plăcut toate prezentările, în mod special cele dedicate finanțărilor, pentru că am aflat că și în domeniul IT se pot obține fonduri structurale, care mă interesează în mod direct. *Marcel Marinescu, Victoria Arad.*

Evenimentul mi s-a părut foarte interesant, recunosc că este primul de acest gen la care particip, iar informațiile care au fost expuse sunt foarte interesante și sunt sigur că voi adera și eu la una dintre ideile care s-au

dezbătut astăzi, și anume realizarea unui proiect penrtru accesarea de fonduri. De asemenea, mi-a făcut o impresie deosebită firma SoftNet Consulting, la ale cărei servicii vom apela cu siguranță. *Florin Trușcă, Birotica Service Deva.*



Un eveniment foarte bun, care m-a făcut să aștept cu nerăbdare comentariile de la sfârșit. Ultima prezentare din prima parte a conferinței, susținută de compania SoftNet Consulting, a fost foarte interesantă pentru mine și intenționez ca în zilele următoare să continuăm discuția și în particular. *Ioan Fericel, Mirabit.*

Mi s-a părut un eveniment foarte util; eu venind mai mult pentru informare, mi s-au părut foarte interesante prezentările, la obiect, și, cu siguranță, colegii mei de la departamentul tehnic vor contacta pe viitor aceste firme, pentru mai multe informații și date tehnice. *Sandu Crișan, Comp-AR.*

Noi avem în țară trei depozite de comerț feronerie pentru uși și ferestre, iar nivelul redus al constructiilor se reflectă direct în business-ul nostru, fiind nevoiți să gestionăm foarte atent resursele. Pentru că în prezent un soft care să permită vizualizarea online a gestiunii integrate de la toate cele trei depozite, astăzi am avut posibilitate să obțin câteva date interesante în acest sens. *Cristian Vălan, Frankis.*

Prezentarea a fost foarte bună și la un nivel ridicat, atât din punct de vedere organizatoric, cât și al celor care au susținut prezentări. În opinia mea, în viitor interesul pentru aceste manifestări dedicate IT-ului și servicilor asociate va crește, în condițiile în care până și noi, constructorii, folosim într-o măsură tot mai mare aceste servicii. *Florin Fătu, Radu Rudolf Grup, Petroșani.* ■

SolePAD Pitești, barometru în afaceri

de ***Elena Andreea Liță***

Ultimele două conferințe SolePAD din acest sezon s-au desfășurat la Pitești și Sibiu. Pe 7 iulie, Agora Media a revenit la Pitești, pentru o nouă întâlnire cu reprezentanții mediului de afaceri din județele Argeș și Vâlcea. Cea de a doua ediție SolePAD Pitești s-a desfășurat în salonul Internațional al hotelului Muntenia, reunind în agendă soluțiile prezentate de companiile Indsoft, Crescendo, Romtelecom și Kasperky. În completarea acestor soluții, au venit informațiile despre fonduri nerambursabile, oferite de reprezentanții EUGA, OTIMMC Târgoviște și MCSI.

Întâlnirea de astăzi a avut un rol de informare a mediului de afaceri din județul nostru, în domeniul IT și al finanțărilor europene. De asemenea, cu această ocazie ne-am propus să aflăm și starea de spirit a mediului de afaceri din județul Argeș, pentru că, așa cum știm cu toții, ne confruntăm cu o situație de criză economică, în care sunt nevoiți să suportăm consecințe mai puțin favorabile; în acest context, astfel de momente în care avem posibilitatea să facem un schimb de experiență sau să ne spunem păsurile, constituie o pauză binevenită. *Ioan Glișcă, Președinte FPIMM Argeș și vicepreședinte CNIPMMR.*

Am fost invitați la acest eveniment de către partenerii noștri Microsoft România, pentru a susține o prezentare cu privire la soluțiile pe care le oferim în contextul parteneriatului pe care îl avem cu dânșii, precum și a strategiei comune care s-a stabilit recent în vederea portării uneia dintre aplicațiile noastre pe platforma Microsoft Dynamics AX. Prezentarea a fost concentrată în jurul conceptului de sistem informatic integrat, aceasta fiind, de fapt, soluția pe care noi o promovăm și care este alcătuită din mai multe aplicații, destinate în special administrației publice locale. *Ramona Fălămaș, Manager de proiect, Indsoft.*

În ceea ce privește EUGA, noutățile înseamnă evaluări realizate și răspunsuri primite, atât pozitive, cât și negative; răspun-

surile pozitive ne bucură, iar cele negative ne fac să ne gândim la ce am putea să îmbunătățim. Situația certă este că trebuie să depunem cât mai mult proiecte, astfel încât fondurile să fie absorbite cât mai bine. *Elisabeta Moraru, EUGA Project Manager, Microsoft România.*

Astăzi am prezentat o soluție de comunicații unificate bazată pe produsul Microsoft Office Communication Server 2007 R2. Prin intermediul acestei soluții, clienții își pot reduce costurile prin eliminarea deplasărilor între sucursale, întâlnirile desfășurându-se virtual. La nivel global, majoritatea companiilor, în special cele multinaționale, încearcă să își implementeze astfel de soluții de comunicații unificate, prin care Microsoft încearcă să rupă barierele în comunicare. Indiferent că se află acasă, la birou sau în trafic, această soluție se permite oamenilor să comunice prin conferințe audio, video, mesagerie instantanee, să vadă starea de prezență a colegilor, toate aceste facilități integrându-se în aplicațiile pe care le folosesc în mod curent în cadrul companiei. *Marius Țurlea, IT Manager, Crescendo.*

După supriza plăcută de la Timișoara, și la Pitești am fost plăcut surprins să văd multe lume interesată. De această dată, structura a fost puțin alta, în sensul că s-a vorbit mai mult despre infrastructuri de comunicare și despre fonduri, și de aceea consider că am completat foarte bine cu acest precizarea că infrastructura IT este un bun foarte important al unei companii și trebuie luat în considerare atunci când se vorbește despre investiții. Mai mult decât atât, companiile, mai ales în timp de recesiune, trebuie să vadă unde sunt bunurile intangibile și să le securizeze. *Teodor Cimpoeșu, Managing Director Kaspersky Lab România și Bulgaria.*

Noi vom mai fi prezenți în acest județ și cu alte ocazii, deoarece dorim o mai bună promovare a programelor pe care le gestionăm. De asemenea, intenționăm să dezvoltăm și

aria regională în care noi avem activitate, OTIMMC Târgoviște având arondate județele Dâmbovița, Argeș, Teleorman și Giurgiu. Vom participa în continuare la evenimentele de informare a agenților economici, pentru că, așa cum am spus și în prezentare, multe programe au termen limită de înscriere, iar dacă aceștia nu sunt informați din timp, atunci, practic, pierd trenul. *Iuliana Mărculescu, Consilier, OTIMMC Târgoviște.*

Mă bucur să mă aflu din nou la o conferință SolePAD, care are ca întotdeauna structură coerentă în întregul ei - sunt firme care propun soluții hardware, software sau de comunicații și noi, care oferim finanțări; în ceea ce ne privește, sperăm ca și în județele Argeș și Vâlcea să avem o participare mai mare, în sensul depunerii mai multor proiecte și mai bune. *Ana-Maria Gagiu, Consilier OIPSI, MCSI* ■

Soluțiile informatice, o necesitate

Un număr tot mai mare de IMM-uri din România începe să conștientizeze necesitatea implementării unei soluții informatice performante, care să îi ajute în afaceri. Un exemplu concret este cel al participanților la SolePAD Pitești.

Mi se pare un eveniment foarte interesant, binevenit și sper să organizeze cât mai multe. Informațiile oferite au fost utile și pot spune toate prezentările au fost bune, fiecare în parte având nota ei de interes. *Nicolae Dobrescu, General Industry.*

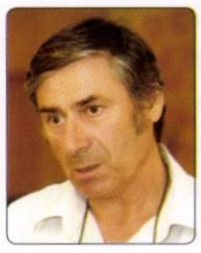
Mi se pare o inițiativă lăudabilă, m-a interesat foarte mult prezentarea domnului Țurlea, despre produsul Microsoft Office Communication Server 2007 R2, care cred că este o soluție de viitor, inclusiv pentru compania din care fac parte și a

cărei principală activitate este producerea de motoare electrice. *Raluca Cruceanu, Ana Impex.*

Este a doua oară când particip la această întâlnire; ca și prima dată, am găsit utile informațiile primite și pot spune că este singurul eveniment regional Vâlcea - Pitești la care particip. Din punctul meu de vedere, al unei firme care nu se ocupă cu servicii IT, m-a interesat prezentarea despre comunicații unificate făcută de firma Crescendo, fiind un subiect mai nou pentru mine. *Gheorghe Floroiu, Infoplus.*

M-au interesat în mod special cele trei prezentări de la Microsoft, dar și celelalte soluții din prima parte a conferinței. Cu toate că în acest moment nu aș putea spune dacă această întâlnire mă poate ajuta cu diverse sfaturi, cu siguranță rămâne să

Deși m-a interesat mai mult partea de fonduri structurale, mi-a plăcut și prezentarea serverului de comunicații de la Microsoft, cu atât mai mult cu cât ne interesează chiar să achiziționăm și noi această tehnologie sau ceva asemănător. De asemenea, dorim să accesăm și o finanțare în domeniul IT, pe parte de securitate a rețelelor și ERP/Business Inteligence. *Ana Grădinaru, Proimsat.*



Prezentările au fost așa cum mă așteptam, soluțiile prezentate au fost cu adresabilitate clară și concretă pentru activitatea noastră, a IMM-urilor, cu atât mai mult cu cât nu ne mai putem desfășura activitatea fără să trecem la sisteme informaționale de tip nou. *Constantin Popescu, Trainic.* ■

Management urbanistic, direct din hartă

În spatele oricărei autorizații de construcție sau certificat de urbanism, se află un volum de muncă imens. Zi de zi, funcționarii din cadrul departamentelor de urbanism se confruntă cu un proces laborios de căutare, analiză și interpretare a diverse tipuri de documente, de cele mai multe ori disponibile pe hârtie sau ca fișiere separate, în care informația de poziționare geografică este foarte rar întâlnită. Toți acești factori, combinați cu lipsa unei legături informatizate între datele spațiale (planșe desenate, planuri cadastrale, date din măsurători) și reglementările de urbanism, se reflectă direct în aplicarea dificilă a acestor reglementări și într-o marjă ridicată de eroare.

Ilona Csortan, Arhitect Șef în cadrul Consiliului Județean Mureș

Soluția Urban Planner, ultimul produs lansat de compania Intergraph Computer Services în suita de soluții geospațiale Ingeea, elimină aceste neajunsuri, prin integrarea tuturor informațiilor de urbanism, indiferent de formatul acestora, într-o bază de date unică, în care informațiile sunt corelate și pot fi vizualizate, interpretate, analizate și raportate după necesități.

Accesare centralizată

Cu ajutorul soluției Urban Planner, construită pe platforma tehnologică GeoMedia de la Intergraph, atât documentele de amenajare a teritoriului și de urbanism, cât și studiile de specialitate și regulamentul de urbanism aferent fiecărei documentații sunt stocate în aceeași bază de date și sunt corelate informatic cu locația la care fac referire. Administrarea unităților teritoriale de referință, a zonelor și subzonelor funcționale din planurile de urbanism și a reglementărilor conținute de acestea se poate face prin lucrul în aceeași interfață și accesând informațiile direct din hartă. De la atribute la restricții și reglementări, toate informațiile relevante pot fi atașate și corelate în baza de date direct la zona sau unitatea de referință, pentru a putea fi accesate în mod centralizat și inteligent. Astfel, în funcție de obiectivul urmărit, utilizatorul poate realiza analize geospațiale complexe multicriteriale pentru fundamentarea regimului tehnic necesar certificatelor de urbanism sau autorizațiilor de construire/demolare, după cum apreciază chiar unul dintre beneficiarii acestei soluții.

„Prin implementarea soluției Urban Planner la Consiliul Județean Mureș s-a urmărit reducerea volumului de muncă pentru funcționarii publici din cadrul instituției noastre, în procesul de identificare a documentelor, analiză și interpretare, aferent activităților de emitere a certificatelor de urbanism și a autorizațiilor de construire în orice zonă de interes la nivelul județului Mureș", spune Ilona Csortan, Arhitect Șef în cadrul Consiliului Județean Mureș, instituție unde a fost realizată cea mai recentă implementare a soluției Urban Planner. „De asemenea, am avut în vedere și simplificarea obținerii de informații privind documentațiile de urbanism, precum și facilitarea urmăririi de către CJ Mureș a documentațiilor de urbanism și amenajarea teritoriului aprobate".

Aceste informații pot fi extrase la cerere în câteva minute din sistem, sub formă de rapoarte generate automat după categoriile de interes selectate de urbanist. În funcție de obiectivul administrației publice, această facilitate oferită de soluția geospațială poate constitui atât o metodă mai eficientă de suplimentare a veniturilor instituției, cât și o modalitate indirectă de stimulare a investițiilor în zona gestionată. *„Soluția Urban Planner aduce, așadar, beneficii nu doar în eficientizarea procesului de lucru al funcționarilor publici sau al urbaniștilor și arhitecților elaboratori de proiecte, ci și în activitatea investitorilor din zonă", mai spune Ilona Csortan.*

O utilizare eficientă a soluției Urban Planner poate ajuta la revitalizarea zonelor subdezvoltate, prin furnizarea informațiilor în domeniul oportunităților de afaceri investitorilor interesați de o anumită zonă, precum și companiilor care intenționează să-și extindă afacerile.

Viteză de răspuns ridicată

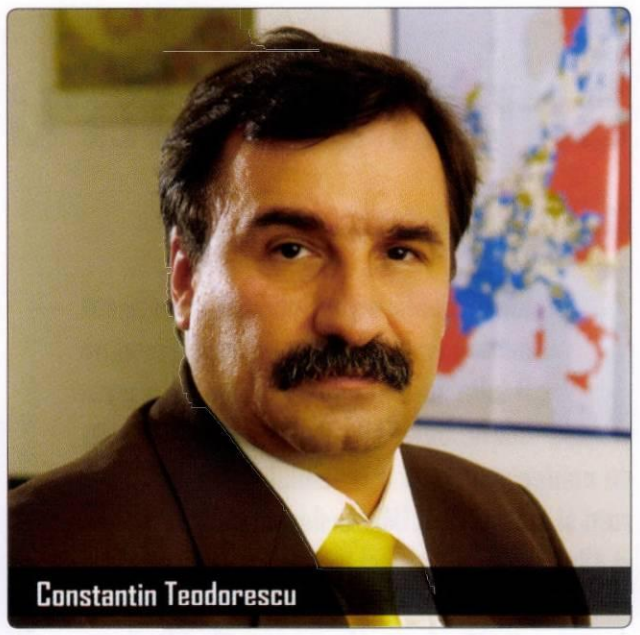
Principala provocare a unei administrații publice este eliminarea insularizării informației la nivelul departamentelor, ce are ca efect blocarea accesului la informație și inconsistența acesteia la nivelul instituției. Arhitectura deschisă și bazată pe standarde a Urban Planner asigură nu numai extinderea sistemului cu module suplimentare, ce pot fi adăugate ulterior, ca urmare a evoluției cerințelor beneficiarului, cât și premisele necesare interoperabilității intra și interinstituționale.

În acest sens, prin implementarea modulului Urban Planner, integrat cu celelalte soluții Intergraph existente în cadrul instituției, Consiliul Județean Mureș va reuși să diminueze timpii necesari pentru furnizarea de servicii, prin eliminarea prelucrărilor de date redundante, prin reducerea traficului de informații între direcții sau între instituție și exterior și, în general, prin creșterea semnificativă a vitezei de răspuns la toate solicitările (interne sau externe) care implică procesare de informație.

„Odată cu punerea în funcțiune a soluției Urban Planner, se poate observa o reducere semnificativă a timpul de pregătire a documentelor din procesul de emitere a certificatelor de urbanism, de verificare a reglementărilor deja existente pentru procesul de aprobare a documentațiior de urmanism, cât și de elaborare a pachetului de documente ce pot fi puse la dispoziția investitorilor", continuă Ilona Csortan. Mai mult decât atât, în vederea creșterii vitezei de răspuns, pentru viitor se dorește crearea unei posibilități de consultare online a reglementărilor urbanistice pentru orice localitate din județ de către toate persoanele interesate". ■

Pagină realizată împreună cu INTERGRAPH www.ingr.ro

Fabricile de diplome


Constantin Teodorescu

Cred că e imposibil, dacă te mănâncă tare să deschizi acest subiect și să-ți dai cu părerea, să nu superi pe cineva. Preventiv, ca să nu las impresia că mă pricep la toate domeniile, așa cum se pricep toți politicienii invitați la tocșoaie, am să mă refer cu predilecție la domeniul IT&C.

În primul rând voi face din capul locului o precizare: nu voi face nici o diferență între formele de învățământ, fie el privat sau de stat, fie ele la zi, la seral, la fără frecvență, la distanță, cu iPod, prin telepatie, hipnoză, sugestii subliminale.

În al doilea rând am să remarc faptul că, din păcate, în toată cearta asta mult-mediatizată lipsește cel mai important actor, BENEFICIARUL PROCESULUI EDUCAȚIONAL, care, în opinia mea, NU ESTE STUDENTUL, nici familia lui, ci firma privată, cea de stat sau instituția bugetară la care absolventul se angajează și în care muncește pe urmă 30 sau 40 de ani, la care voi face referință în continuare ca BENEFICIARUL. Și ca să lungesc puțin lanțul cauzalității, beneficiarul secundar al acestui proces de învățământ este societatea.

Sincer să fiu, la firma mea care produce software, pentru că nu sunt încorsetat de legi idioate, măcar în privința selecției angajaților mei, singurul lucru care mă interesează este ca absolventul pe care l-aș angaja să știe să facă bine și repede ce-i dau EU să facă. Nu mă interesează dacă știe doar ce știa profesorul lui să predea!

... comisiile de examinare să fie formate din personalități ale domeniului și profesioniști din companii de renume care să facă parte dintr-un corp național al examinatorilor, pe specialități.

Nu mă interesează dacă a absolvit prin cursuri la distanță, nu mă interesează dacă pe diploma lui scrie numele vreunei facultăți cu pedigree sau una nou înființată, sincer să fiu nu mă interesează dacă a chiulit de la ore, dacă a dat sau nu șpagă să ia examenul, de fapt nu mă interesează nici măcar dacă are diplomă de specialitate în IT&C sau medicină veterinară. Cartonul acela nu va scrie niciodată *if-then-else*-uri în locul lui! Eu niciodată nu-l voi angaja doar pentru că are un carton mai filigranat ci dacă trece testele pe care i le-am dat.

De aceea, eu, BENEFICIARUL, am tot interesul ca învățământul românesc să producă forță de muncă super-calificată și cu cunoștințe care se cer acum pe piață, ca eu să pot munci la contracte mai mari și mai bine plătite, pentru că din vânzările anterioare, eu cel puțin, n-am avut mare succes.

Există însă și categoria de BENEFICIARI de la stat, de la instituții bugetare. Pentru că s-a instituit prin lege obligativitatea prezentării de cartoane de la „instituțiile de învățământ acreditate" și s-a încetățenit obiceiul de a organiza comisii de concurs (bine plătite) și patronate de oameni „cu experiență", de multe ori ajung în funcții și absolvenți „bine pregătiți", care reușesc să termine un mine-sweeper sub 1 minut (pe difficult!), care sunt convinși că nu există nici un alt sistem de operare decât „Word", care nu au nici un pic de viziune de ansamblu, nici un pic de curaj în abordarea unor probleme noi și de la care puteți aștepta mult și bine vreo îmbunătățire a eficienței administrației publice, însă fără nici un succes.

Ei, dacă în ograda proprie am puterea să decid și să selectez pe bază de competență și performanțe oamenii pe care-i plătesc din banii mei, în zona bugetară nu mai am aceeași putere, deși oamenii care se angajează acolo sunt plătiți tot din banii mei.

De aceea, ideea mea de 2 bani, pe care o dau gratis aici, ar fi aceea ca în procesul de „verificare a calității finale" a procesului educațional, adică la examenele de final de an, la examenele de diplomă sau de licență, comisia de verificare să nu fie formată din profesorii care i-au educat, ci din BENEFICIARII procesului de învățământ, în sensul mai sus exprimat de mine. Știe tot omul în lumea asta, cei de la C.T.C. (asigurarea calității, Q.A.) trebuie să fie musai alții decât cei care au scris codul, nu ?

Mi se pare de bun simț, logic și fezabil, ca domnii profesori care au luat bani pe statele de plată ale universității *Cutare*, câte 4, 5 ani de studiu pentru un student, să tragă puțin pe dreapta la examenele finale și să aibă aceleași emoții ca și studenții lor iar comisiile de examinare să fie formate din personalități ale domeniului și profesioniști din companii de renume care să facă parte dintr-un corp național al examinatorilor, pe specialități. Ei ar trebui să fie repartizați aleator și remunerați, normal, dar nu direct de instituțiile de învățământ cu pricina, ci dintr-un fond comun, alimentat obligatoriu de toate universitățile.

Și dacă cineva vrea să facă vreun top al instituțiilor superioare de învățământ de succes din România, să n-o mai facă în baza tirajului tipografiei de diplome. Cel mai obiectiv ar fi un punctaj cumulativ ca sumă a tuturor salariilor acordate în primul an de angajare absolvenților acelei universități. Un RON, un punct! Și asta nu de oriunde, ci numai de la locurile de muncă în care absolventul este angajat în meseria pentru care a obținut diploma. ■

brailateo@gmail.com

Suport pentru IMM-uri la SolePAD Sibiu

de Elena Andreea Liță

Ultima conferința SolePAD planificată pentru această vară s-a desfășurat pe 9 iulie, la Sibiu. Aflat la cea de a treia ediție, SolePAD Sibiu a avut loc în sala de conferințe Paris a hotelului Continental Forum și s-a adresat IMM-urilor din județele Sibiu și Alba, care au avut posibilitatea să afle cum își pot eficientiza activitatea folosind soluțiile IT și de comunicații oferite de companiile HP, Romtelecom, Indsoft, Crescendo, Brother și Intel.
În mod tradițional, soluțiile ITC au fost completate cu informații privind accesarea de finanțări pentru IMM-uri, oferite în prezentările susținute de Elisabeta Moraru, EUGA Project Manager, în cadrul Microsoft România, Codruț Cojocaru, Consilier la OTIMMC Brașov și Ana-Maria Gagiu, Consilier OIPSI în cadrul Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale.

Astăzi am dorit să prezint soluțiile de finanțare a unui proiect IT de minimum 100.000$, pe care HP le oferă pentru achiziționarea de echipamente HP sau non-HP, software și servicii, fără dobândă, pe o perioadă de cinci ani, precum și soluțiile de virtualizare oferite de HP în domeniul serverelor și dispozitivelor de stocare, bazate pe familia de servere HP ProLiant și portofoliul HP StorageWorks. Pentru reducerea costurilor în perioade de criză, HP le recomandă IMM-urilor familia de servere HP BladeSystem. *Ovidiu Seceleanu, ESS SPO Manager, HP*

În această săptămână, prezența Romtelecom la SolePAD s-a realizat în Pitești și Sibiu, două zone de mare interes pentru noi în ceea ce privește clienții IMM. Noutatea absolută cu care a venit Romtelecom la aceste evenimente este serviciul ClickNet Mobil, internetul cu licență CDMA, prin care ne-am completat, practic, gama de produse și servicii adresa clienților GBM din zona IMM-urilor și Microîntreprinderilor. Feedback-ul primit a fost unul foarte bun și vom participa în continuare la aceste evenimente până la sfârșitului anului, când vom acoperi toate zonele importante ale țării. *Sabina Uță, Manager Regional Vânzări, Romtelecom*

„Suntem pentru prima oară la Sibiu, în cadrul SolePAD, și pot să mărturisesc faptul că am avut o surpriză destul de plăcută.

Punct de confluență a tradițiilor și fostă capitală europeană, Sibiul demonstrează în continuare că reprezintă în același timp și o polarizare a spiritului antreprenorial, comunitățile de business fiind foarte active și omnivalente. În plus, de această zonă ne leagă prin tradiție și prezența unuia dintre partenerii noștri strategici pentru mașinile de cusut, compania Bro-Rom Industrial Machineries, care acoperă întreaga zonă a Transilvaniei." *Radu Crahmaliuc, Country Manager Reprezentanța Brother România*

Astăzi am dorit să le prezint participanților câteva opinii ale lui Intel privind investiția în perioada de criză; opinia noastră este că firmele nu trebuie să oprească investițiile, ci să investească în mod inteligent banii pe

care îi au, să înlocuiască vechile echipamente, care au depășit trei, patru ani, cu echipamente noi, obținând astfel o performanță mai bună, eficiență energetică și recuperarea investiției într-un număr de luni. De asemenea, este momentul să se gândească să investească în mobilitate, adică în notebook-uri, și le-am arătat poziționarea acestora începând cu netbook-urile bazate pe Atom, noile echipamente cu procesoare ultra low-voltage și notebook-urile normale. *Florin Raclariu, Market Development Manager, Intel*

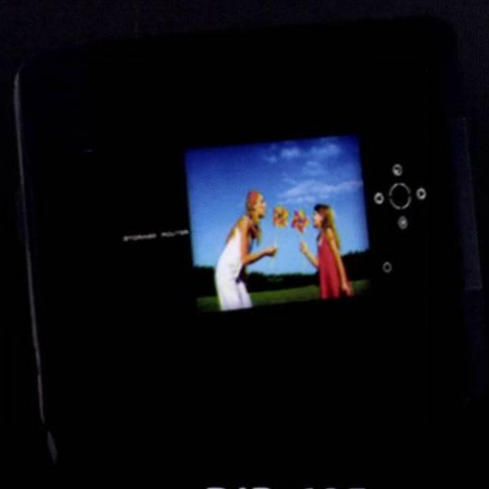
A fost o participare destul de bogată, sincer, mă așteptam să vină mai multe firme interesate de astfel de teme, prezentările fiind la un nivel profesionist. Astăzi am prezentat variantele de anul acesta ale programelor de finanțare de la bugetul de stat, cu precizarea că sunt programe multianuale, iar firmele interesate care nu au reușit să aplice, pot încerca și la anul. *Codruț Cojocaru, Consilier, OTIMMC Brașov* ■

Going Where No Router Has Gone Before

WIRELESS N by D-Link

GIGABIT STORAGE ROUTER

Your home connectivity trek ends here. Fast and farther-reaching 11n Wi-Fi connectivity combined with shared storage, safely housed beside your PC in a handsome enclosure. A vivid 3.2" LCD screen provides real-time network status and keeps current news, weather, sports and photos off your computer desktop. Instant USB printer sharing. All in one device. Simply add the drive of your choice. Mission accomplished.



The Gigabit Storage Router displays your photos, news, network status and more.

DIR-685

Visit www.dlink.eu for more details.

D-Link and the D-Link logo are trademarks or registered trademarks of D-Link Corporation or its subsidiaries in the US and other countries.
Copyright ©2009 D-Link Corporation/D-Link Systems, Inc. All Rights Reserved.

D-Link®
Building Networks for People

Socializarea, utilă în afaceri

Pe lângă rolul informativ, conferința SolePAD de la Sibiu a constituit și un prilej de socializare pentru oamenii de afaceri din zonă, dornici să schimbe impresii ce îi pot ajuta să depășească criza.

O conferință binevenită - ar trebui chiar un pic mai multe, promovarea produselor foarte bună, iar dacă în prezent, când, oricine, chiar și copiii folosesc telefoanele mobile, aceste aplicații s-ar duce și către mobil, ar fi excelent. Ca o concluzie, toate prezentările au fost de nota maximă și atmosfera foarte plăcută. *Lorincz Gaspar, Katv Star*

Evenimentul mi s-a părut deosebit de util, toate expunerile au fost interesante, așteptăm să ne întoarcem la firmă și să vedem pe care dintre ele să le abordăm și să dăm prioritate maximă. Noi lucrăm în producție, facem articole din mase plastice și metal, și aproape toate aceste soluții își găsesc aplicabilitate în business-ul nostru. *Cornelia Buturugă, Flaro*

Consider foarte utilă organizarea acestui eveniment, pentru că oferă o sinteză a situației în care ne aflăm, când avem nevoie de soluții IT cât mai bune, cât mai complexe. Și eu sunt interesat să implementez în cadrul firmei noastre o astfel de soluție, pentru că pe suport de hârtie deja nu mai putem face față. Cât despre partea de finanțare, a fost la fel de binevenită, în condițiile în care încercăm să reducem costurile sau să lucrăm pe fonduri structurale. *Adrian Munteanu, Muvi Prest*

Mi se pare un eveniment potrivit pentru IMM-uri, mi s-a părut interesantă prezentarea domnișoarei manager de vânzări de la Romtelecom, precum și a domnului de la Crescendo, despre soluții de comunicații unificate. Este o conferință necesară pentru dezvoltarea de soluții IT pentru IMM-uril și consider că ar fi cazul să se facă chiar mai multe evenimente de acest gen. *Ioana Ocneriu, Centrul Anvelopa*

Prezentările au fost la obiect și bine pregătite, în special am remarcat prezentarea companiei Crescendo, legată de Microsoft Office Communication Server, și m-aș fi bucurat dacă și autoritățile locale și-ar fi manifestat interesul pentru un domeniu fără de care nu vom putea trece de perioada aceasta dificilă. În rest, sper să mențineți tradiția și să veniți la Sibiu cât mai des. *Laurențiu Theodoru, Theodoru Telecom*

A fost un lucru bun, în special prin prisma întâlnirii cu ceilalți participanți la conferință, a discuțiilor care au loc pe marginea subiectelor prezentate, și, nu numai, pentru că fiecare dintre participanți au câte o afacere și deja schimbul de impresii sau de alte obiective legate de afacerea fiecăruia poate să îți aducă o noutate în ceea ce faci. *Remus Nistor, Lutz Assekuranz Makler GmbH* ■

ATC Agora TECHNOLOGY CONFERENCES

- 30 ianuarie 2009 — Soluții pentru Administrația Publică
- 11 februarie — Software as a Service (SaaS) / Cloud Computing
- 11 martie — Backup & Restore
- 23 aprilie — Virtualizare
- 6 mai — Soluții de optimizare a gestiunii întreprinderii (ERM)
- 17 iunie — Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar
- 9 septembrie — Soluții de administrare a infrastructurilor IT&C
- 23 septembrie — Business Continuity / Disaster Recovery
- 7 octombrie — Optimizarea relației cu clienții (CRM/SFA)
- 4 noiembrie — Service Oriented Architecture
- 18 noiembrie — Securitate
- 2 decembrie 2009 — Soluții pentru clădiri inteligente

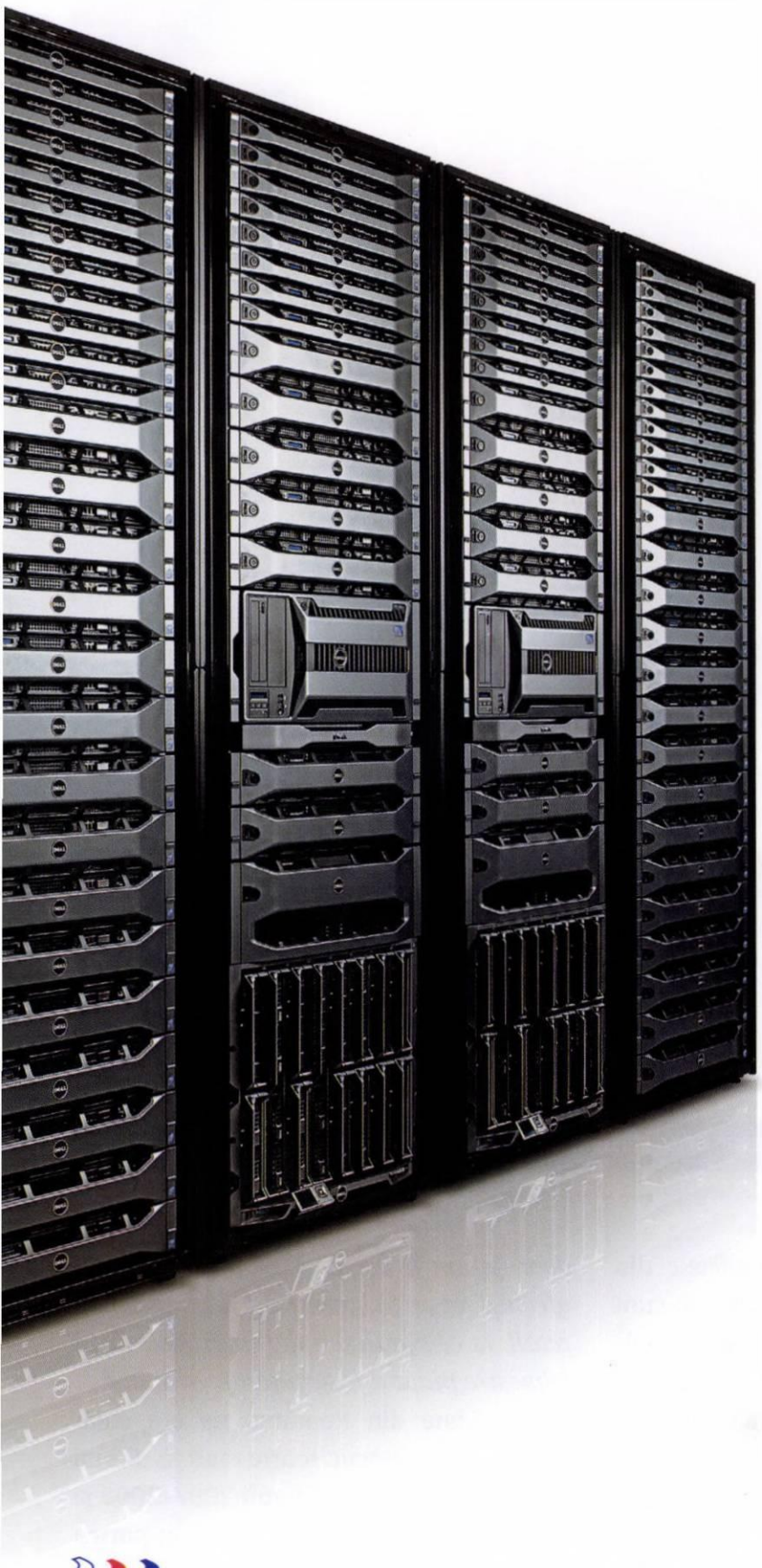
poți să știi Agora MEDIA

PARTENERI MEDIA

IT TRENDS Agora NEWS

Înscrieri se pot face la telefon: 021.330.92.82, pe e-mail: atc@agora.ro și online la adresa: http://atc.agora.ro
Persoana de contact: Anca Ilie, ATC Project Manager

DELL™ POWEREDGE™ R710
URMĂTOAREA GENERAȚIE DE SERVERE.



Vă prezentăm noul server Dell™ PowerEdge™ echipat cu procesoare Intel® Xeon® seria 5500.

Personalizat. Îmbunătățit. Dell ocupă locul I în privința gradului de satisfacție al clienților de servere.*

Un design ce va rezista în timp. O reducere semnificativă a consumului de energie și o administrare mai bună a datacenter-ului.

Timp de instalare redus. Este singurul server din lume cu un sistem de management încorporat.

SYSTEM PLUS
Plus in quality

Piața Concordiei, nr 2, București, România
Tel: 021.335.62.82 | www.system-plus.ro | sales@system-plus.ro

intel Xeon inside™
Powerful. Intelligent.

* conform studiului TBR privind satisfacția clienților de servere tip x86, realizat în Februarie 2009

Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. For more information about the Intel processor feature rating, please refer to www.intel.com/go/rating.

Investițiile în IT accelerează ieșirea din criză

de ***Romulus Maier***

Dragoș Mateescu este absolvent al Facultății de Electronică și Telecomunicații București, promoția 1979. Între 1979 și 1991 a fost cercetător la ITC București. Următorii 10 ani i-a petrecut în ICL, în prezent Fujitsu Services, ultima poziție ocupată fiind Country Manager Adriatics. Din 2003 lucrează la Dell, mai întâi în funcția de Country Manager Balkans, apoi după intrarea în UE a ocupat funcția de Country Manager Romania & Bulgaria. În 2008 a fost numit Manager Business Development pentru Key Emerging Markets, apoi pentru șase luni Country Manager Turcia. De la 1 mai a devenit Regional Manager pentru Central Emerging Europe Commercial.

Dragoș Mateescu, Regional Manager Central EE, DELL

Romulus Maier: *Ultima dată când ne-am întâlnit erați Dell Country Manager în Turcia. Acum sunteți Regional Manager Central EE. Ce presupune mai exact această funcție? Care este acoperirea ei geografică?*

Dragoș Mateescu: După cum probabil știți, Dell are acum o structură pe patru verticale – Large Enterprise, Public, SMB și Retail. Eu conduc regiunea Central Emerging Markets, partea comercială (Large Enterprise, Public si Medium Business), regiune ce cuprinde diferite regiuni și țări – regiunea adriatică, țările baltice, România, Bulgaria, Ungaria etc. In această regiune afacerile noastre se desfășoară exclusiv prin parteneri și distribuitori autorizați.

RM: *Criza nu mai este o surpriză pentru nimeni, toată lumea știe că suntem în criză. În ultimele zile pe fluxurile de știri circulă informația că piața, cel puțin cea din SUA, începe să-și revină, fiind date ca exemplu companii ca Google, Dell și IBM. Cum vedeți piața din România și pieţele din țările din jur?*

DM: Piața din România și pieţele din țările care ne încojoară bineînțeles că sunt legate de comerțul mondial, de celelalte pieţe europene și mondiale și deci nu este o surpriză că sunt afectate de criza actuală. Criza a început în SUA și probabil că este normal ca redresarea să înceapă tot în Statele Unite și apoi să vedem aceeași tendință și în celelalte țări. Criza este evidentă, problema este să identificăm cauzele și mai ales măsurile pe care trebuie să le luam ca să diminuăm efectele acesteia.

RM: *Piața din România este la un nivel destul de scăzut, din acest punct de vedere ne-am fi așteptat să fim mai puțin afectați de criză, totuși dacă ne uităm la retail, la ce s-a întâmplat în primele două trimestre piața a fost puternic afectată.*

DM: Piața din România nu era chiar atât de jos, a crescut foarte mult în ultimii doi, trei ani, mă refer la anii 2007-2008 și era vorba de un boom mai ales în partea de consumer.

Este foarte normal ca într-o perioadă de criză să vedem o scădere. Probabil că vom mai vedea o scădere și în următoarele 1-2 trimestre, nu știu dacă la același nivel, dar în principiu ar trebui să se revină pe o

traiectorie ascendentă, probabil că într-o jumătate de an.

RM: *Piața de IT din România a scăzut și datorită lipsei proiectelor de infrastructură și a proiectelor guvernamentale.*

DM: Este adevărat. După cum știți eu am o funcție internațională deci mă ocup de o regiune mai întinsă care include și România și pot să confirm că în anumite țări inclusiv în România a scăzut acestă piață de tip „public".

RM: *Sunt și țări în care această piață s-a menținut sau chiar a crescut?*

DM: Da, în unele țări acestă piață chiar a crescut.

RM: *Deci este vorba de voință politică și acțiune politică, de strategie guvernamentală de abordare a problemelor.*

DM: Până la urmă este vorba despre necesități, dacă se consideră necesar un anumit proiect se lansează, dacă nu, nu se lansează.

RM: *Cum se simte criza la nivelul corporației? M-am uitat pe cursul acțiunilor Dell de la bursă, minimul a fost înregistrat pe 20 februarie, și de atunci tendința este de creștere.*

DM: În urma rezultatelor pe care le-am obținut în Q1 s-a confirmat faptul că măsurile luate au adus anumite rezultate pozitive, am redus costurile, a avut loc o restructurare a firmei, pe sectoare verticale. De asemenea suntem o companie care are un cash flow foarte bun și asta ne ajută foarte mult în obținerea unei poziții de vârf pe piața de IT.

RM: *Într-un studiu Gartner publicat recent se estima că în trimestrul al doilea piața a scăzut doar cu 5 %, față de 9,8 % cât se prognozaze și în concluzie ar fi motive de bucurie.*

DM: În situații de criză analizele imediate nu sunt cele din urmă, se mai fac rectificări, se mai fac reveniri, motivele fiind multiple. Esențial este însă cum ieși din această criză și ce poziție ai în momentul în care criza odată depășită te gândești la o creștere, așa cum se întâmpla în urmă cu câțiva ani.

RM: *Dell a intrat destul de târziu, spun unii, pe piața de netbook-uri? E o intrare târzie sau este de fapt o parte a filozofiei Dell, de a intra pe o piață atunci când piața respectivă a căpătat o anumită maturitate și Dell poate să intre cu un model de poducție și de distribuție mult mai eficient?*

DM: Mulți ani de zile se spunea că Dell aduce standardizare pentru diferite linii de produse. Probabil că este la fel și în acest caz. În același timp aș putea spune că Dell a adus acestei linii de produse ceva în plus, aș putea menționa de exemplu netbook-urile pe care le promovăm în domeniul educațional. Ca de obicei, vrem să oferim pe piață, produse la un raport preț / performanțe cât mai ridicat care să răspundă cât mai bine necesităților utilizatorilor.

RM: *În prima jumătate a anului o scădere mai pronunțantă s-a simțit pe partea de end-useri, de retail, cum s-a comportat piața pe partea de business?*

DM: Pe partea comercială pentru care sunt responsabil pe o regiune întinsă numită Central Emerging Europe în cadrul companiei Dell am avut parte de o scădere, mai bine zis o inerție care în momentul de față aproape că nu mai există. Încet, încet se vede o creștere a business-ului de la o lună la alta. Încă este prea devreme să spunem ce se va întâmpla cu precizie în următoarele luni, dar trebuie să rămânem optimiști fiindcă e clar că tendința este pozitivă.

RM: *Deci prognozele sunt pozitive?*

DM: Da, sunt pozitive. Și cum s-a mai spus în presă nimeni nu-și permite de exemplu să nu ia în considerare consolidarea sistemelor, virtualizarea sau mărirea capacității de stocare. Afacerile trebuie să continue, și să continue să investească în IT fiindcă fără IT nu pot să meargă. S-ar putea tocmai ca aceste investiții în IT să accelereze ieșirea mai rapidă din criză.

RM: *Cât de diferită este România față de celelalte țări din acest grup Emerging Europe? Se face business altfel în altă parte?*

DM: Business-ul este la fel, sunt principii generale de business care se aplică oriunde, deci nu sunt diferențe foarte mari. Sunt anumite diferențe culturale sau de priorități sau de viteza cu care se fac anumite investiții sau nu se fac, sau de anumite domenii.

Este vorba și de o anumită modă, de o anumită preferință față de un tip de echipamente sau altul. Sunt multiple cauzele care pot determina aceste diferențe, dar în realitate principiile sunt aceleași. Eu nu văd o diferență foarte mare între România și alte țări, dar România fiind o țară relativ mare pentru acest grup de țări pe care le conduc, evident că are anumite caracteristici cauzate de specificul geografic, de dezvoltările diferite ale regiunilor, de industriile care, de exemplu, sunt foarte bine prezente în continuare în București și mai puțin prezente în alte regiuni geografice etc.

RM: *În ultimele șase luni ați schimabat sau revizuit și strategia de distribuție, de parteneriate, de canal?*

DM: În această regiune lucrăm acum pe două vericale, una este partea comercială care se adresează sectorului corporate, sectorului public și sectorului medium business și a doua verticală este consumer-ul care se adresează pieței SOHO și pieței de retail. Noi lucrăm cu distribuitori atât în cadrul părții comerciale pentru produsele noastre de tip business, de tip comercial, dar mai ales în partea de consumer. De asemenea, avem parteneri care sunt orientați pe implementarea de soluții sau pe integrări de sistem.

RM: *După achiziția lui Sun de către Oracle s-a simțit un impact și în business-ul Dell? Dell era unul dintre partenerii tardiționali ai Oracle, alături de Sun. Pe de altă parte se observă o intergrare hard/soft. Cum va face Dell față competiției cu HP, IBM, Oracle?*

DM: Noi oferim în continuare soluții extrem de competitive, foarte atractive și de multe ori preferate de clienții noștri în ceea ce privește infrastructura IT. Căutăm să ne extindem în continuare oferta, în primul rând pe partea de servicii. Cu experiența noastră în storage și în servere, împreună cu câțiva parteneri tradiționali putem să oferim un portofoliu complet de produse clienților noștri.

RM: *Din nou despre speculați, unii analiști afirmau că Dell ar trebui să cumpere Acer pentru ca să supraviețuiască în perioada aceasta.*

DM: Sunt diferite posibilități și dacă urmăriți interviurile și declarațiile de presă ale top managementului Dell, veți vedea că noi analizăm cu atenție modul în care putem să creștem în continuare organic și prin preluarea unor companii. În ceea ce privește partea comercială și partea de soluții de care mă ocup aș putea spune că vom avea noutăți. În ce formă? Vă vom ține la curent. ■

Profesionalismul – Calitatea de bază pentru externalizarea IT

de Monica Muscă

Dovezi practice de profesionalism au adus speakerii celei de-a șasea conferințe ATC din acest an pe tema „Externalizarea de servicii pentru mediul financiar-bancar". Externalizarea de servicii aduce beneficii datorită reducerii costurilor, economiei de timp, creării unei structuri de costuri variabile, evitării problemelor de calitate și facilitării focusului pe competențele de bază ale companiei. Din prezentările companiilor furnizoare de servicii au rezultat avantajele aduse de specializarea clară către anumite segmente de business cu nevoi de servicii profesionale la nivel înalt.

Ca partener de excelență, firma Star Storage a prezentat alternativa pe care o oferă beneficiarilor pentru managementul și gestionarea unor arhive complexe de documente. De remarcat este faptul că doar 2% din documente sunt necesare să fie văzute în original, iar 98% sunt vizualizate doar pentru informare, în plus, conversia digitală permite accesul concurent a mai multor utilizatori, astfel se evidențiază avantajele clare ale digitalizării.

Soluții pentru arhive digitale

Pentru cei care vin cu o arhivă dezorganizată, cu munți de hârtii, și doresc să o transforme în arhivă digitală, compania a prezentat soluția sa îmbinată cu posibilitatea regăsirii cu ușurință a datelor atât în baza de date digitală, cât și în arhiva fizică după coduri și capabilități de management performant.

Reprezentantul Star Storage, Adrian Paraschiv a exemplificat cu momentul pilonului doi de pensii când compania sa a fost implicată în realizarea la nivel de zile a serviciilor de conversie pentru firmele de asigurări.

„Prin serviciile noastre de arhivare electronică - serviciile de conversie electronică a documentelor, precum și output management (printing personalizat profesional), Star Storage a devenit un partener preferat pentru acest tip de outsourcing", susține Adrian Paraschiv, Sales Manager Financial Services & Telecom, Sales Department Star Storage.

Adrian Paraschiv

Rezultatul pe care îl propune are în vedere atât procedurile de procesare a documentelor, cât, mai ales, managementul complex al tuturor proceselor la care sunt supuse documentele pentru digitalizare. „De asemenea serviciile legate de Data Center-ul nostru - ASP, SaaS, SSP, MSP și MSSP sunt căutate dat fiind faptul că se bazează pe conceptul de «cost-sharing» între companii. Este fără doar și poate o situație benefică atât pentru Star Storage, cât și pentru clienții săi", ne-a declarat Adrian Paraschiv.

„Servicii externalizate de protecție și gestiune a informațiilor și aplicațiilor" a fost tema celei de-a doua prezentări susținute de Viorel Delinschi, Business Development Manager.

Viorel Delinschi

În prezentare au fost evidențiate avantajele și caracteristicile serviciilor oferite în cadrul pachetului StarVaultTM: SSP – Storage Service Provider (back-up la distanță, replicare, centru de date, echipamente dedicate, canale de comunicații); ASP – Application Service Provider (servicii de găzduire și gestiune a aplicațiilor: gestiune a arhivei electronice, managementul documentelor și fluxurilor de lucru); SaaS – Software as a Service (Hosted

Exchange, Hosted Share Point, Hosted CRM, HVaaS - Hosted Video as a Service, Virtual Desktop); MSP – Managed Service Provider; MSSP - Managed Security Service Providers.

Transpromo prin mesaje bine targetate

Conceptul „transpromo" se referă la utilizarea mixului de documente promoționale cu cele tranzacționale prin combinarea informațiilor tranzacționale cu mesaje promoționale în cadrul facturilor , extraselor de cont etc.

Astfel pe facturi sau alte documente se valorifică spațiile albe pentru transmiterea mesajelor promoționale foarte bine targetate, întrucât conform unor studii de impact prezentate în cadrul conferinței, 95% dintre aceste documente sunt deschise și citite imediat. 86% dintre acestea afectează clientul și cer o acțiune imediată, fiind citite în momentul primirii, în timp ce 90% dintre persoane petrec peste 5 minute citind aceste documente.

Aceste concepte au fost prezentate de Silvius Neagu, Business Development Manager în cadrul prezentării: „Abordarea transpromo în document output management".

Silvius Neagu

Specialistul Star Storage a prezentat o serie de servicii oferite sub brandul Star CommTM cum ar fi: procesare date variabile din formate / surse diferite, design layout/template de imprimare, generarea de documente personalizate în diverse formate (print, pdf, html, xml) și trimiterea acestora pe multiple canale de comunicare (e-mail semnat digital, sms, portal), printarea documentelor personalizate (extrase, facturi, notificări, informări etc.), procesarea și managementul corespondenței pe hârtie (anvelopare și distribuție). Pe baza unor tehnologii de ultima generație au fost evidențiate avantajele comunicării personalizate și detaliate concepte noi pentru piața din România printre care transpromo și white space management.

74% dintre organizații mizează pe outsourcing

Conform Asociației Internaționale a Operatorilor de Outsourcing în perioada 2009-2011 74% din organizații sunt de părere că varianta de outsourcing va fi preferată pentru a beneficia de parteneriate mai avantajoase, know-how și servicii profesionale.

C-tin Viorel Marian

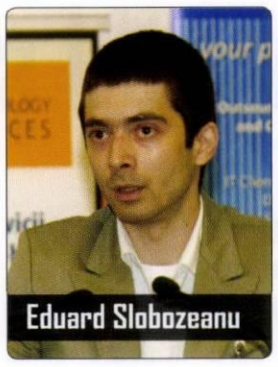
Reprezentatul IIRUC Service, Constantin Viorel Marian, director executiv în cadrul diviziei tehnice a companiei a explicat beneficiile care rezidă din alegerea outsourcing-ului: „ținerea sub control a costurilor și posibilitatea de a estima consumul financiar lunar". Ca oportunități datorate crizei financiare pentru clienții finali care aleg această variantă sunt reducerile de costuri care au survenit în ultimul an îndeosebi datorită competiției. „În același timp, costurile pe care le oferim noi, ca firmă specializată pot fi comparate cu costurile interne. Întotdeauna pot spune că disponibilitatea serviciului asociată cu costul este în favoarea externalizării activităților care nu fac parte din core business-ul companiei", susține Constantin Viorel Marian, detaliind: „elementele de outsourcing aplicate pe partea de procurement conduc la o reducere a costului de achiziție acolo unde este nevoie. Se ajunge la o reducere cu până la 10% în anumite cazuri, plus beneficiul care derivă din expertiza unei companii specializate".

Mai mult, prin contractele aferente activităților prestate se asigură un management profesional al riscurilor, outsourcingul devenind un instrument de a îmbunătăți perfiormanțele interne.

Gestionarea infrastructurii la distanță

Reprezentantul Fujitsu Eduard Slobozeanu a evidențiat mai întâi provocările pentru mediul IT: „Managementul infrastructurii, a sute de calculatoare, zeci de laptop-uri, devine din ce în ce mai dificilă dacă vrem să aplicăm un update, să aducem la zi aceste calculatoare etc.".

Apoi, propunerea reprezentantului Fujitsu este ca „în loc de calculatoare și laptopuri să avem niște dispozitive de acces, niște monitoare, tastaturi și mouse. Nu mai există harddisk și unitate de bază.


Eduard Slobozeanu

Sistemul de operare cu aplicațiile sunt mutate în data centre și rulează acolo. Tot ce face utilizatorul este să le acceseze din rețea, de la distanță", susține Eduard Slobozeanu, Sales Specialist Enterprise Servers, explicând ce beneficii aduce un astfel de sistem: „în primul rând operațiunile se simplifică mult, ajunge doar să punem patru monitoare conectate la rețea, și desktopurile complet pregătite sunt disponibile să ruleze în data centre gata de accesare. Managementul și update-ul se face cu un simplu click, administratorul poate aplica orice schimbare tuturor calculatoarelor în același timp. Beneficii de securitate: pe biroul calculatorului nu mai stă nici un mediu de stocare. Nu mai există nici un port USB, toate datele stau în data center pe un mediu de stocare centralizat".

Cristian Mierlea

Reprezentantul Crescendo a pus în discuție provocările pe care le aduce situația economică existentă la nivel mondial, „criza lansează majoritatea companiilor într-o poziție dificilă, creșterea de anii trecuți nu a fost întotdeauna foarte bine urmărită de pregătirea personalului și de păstrarea unei corespondențe între nivelul la care s-a ajuns în infrastructură și capacitatea de a gestiona astfel de sisteme și de a le dezvola. E clar că o soluție deja veche pe piață trebuie aplicată acum" – a fost concluzia lui Cristian Mierlea, Business Unit Manager, IT Infrastructure Solutions Crescendo.

După conferință, reprezentantul Star Storage, Adrian Paraschiv ne-a declarat: „Numărul mare de participanți la evenimentul organizat de Agora Media și Institutul Bancar Român arată interesul sectorului financiar-bancar pentru reducerea costurilor prin externalizare. Pentru acele activități care necesită resurse specializate, pe perioade determinate de timp, externalizarea este opțiunea optimă din punct de vedere al costurilor". ■

Oportunități și obstacole pe piața wireless

Ca orice alt segment de piață, și cel wireless este afectat de rigorile mediului economic în care ne găsim. Există canale care sfidează criza în acest moment? Ce mentalități trebuie schimbate, care sunt domeniile care prezintă cele mai mari posibilități pentru rețelistica wireless? Ce merge și ce nu merge pe piața românească de profil? La aceste întrebări, dar și la altele, i-am invitat să răspundă și, unde e cazul, să dezbată, pe câțiva reprezentanți ai unora dintre cele mai importante companii de profil din țară și din lume.

Cristian Faur

Invitați:

Nicolae Buraga – Product Manager ELO Touch & Symbol, Scop Computers

Cristian Călin – Presales Technical Engineer, D-Link

Octavian Dicu – Director Executiv, GS Corp Goodspirit

Dan Gabor – Presales Manager, Tornado Sistems

Bogdan Necula – Regional Sales Manager, Molex Premise Networks

Sorin Oprescu – Corporate Solutions Manager, D-Link

Andrei Partenie - Corporate Solutions Manager, D-Link

Anca Stancu – Country Manager Romania, Bulgaria & Moldova, HP ProCurve

Romulus Maier – Director General, Agora Media

Bogdan Marchidanu – Moderator

Cristian Faur - Moderator

BM: *Când ne-am gândit la această masă și la această temă, am spus OK, businessul, pe partea de comunicații, pe partea de transfer de date, e puternic worldwide de ani de zile, nicio problemă. Dar partea wireless la noi e cantonată într-o zonă pentru consumatori finali mici, casnici, gen home user. Mi se pare ciudat că într-o țară precum e România, o țară în care toți spun că avem probleme serioase, să nu încercăm să folosim această tehnologie care ar putea ajuta foarte mult firmele, dar nu numai, avem atâtea zone care sunt sărace, izolate, în care e nevoie de mobilitate și așa mai departe. Mă așteptam la o piață mai activă.*

CF: *Cum se prezintă piața wireless în 2009 în Romania? Se confirmă așteptările?*

AP: Noi ne-am gândit că vom fi cum suntem în 2009. De anul trecut, dinspre colegii din vestul Europei, venea un vânt rece. Ei ne tot spuneau că va fi rău. România era în plin avânt, era în perioada în care consumul era la cote maxime, dar noi am început să luăm oarece măsuri de prevedere, să ne potolim și să ne calculăm altfel bugetul. Din fericire pentru noi – și pentru România, sper, cel puțin o parte din business a rămas constantă. Și mă refer la wireless-ul despre care vorbea domnul Bogdan puțin mai devreme, la cel pentru acasă. La echipamentele mici, pentru acasă, piața a rămas constantă, ba chiar este într-o oarece creștere. Piața de business, din păcate, e oarecum în declin, pe care încercăm să-l combatem prin diverse măsuri și cred că e un declin în primul rând datorat panicii. Adică toată lumea se ferește să mai investească bani, încearcă să-și păstreze resursele și atunci a intervenit un blocaj.

CF: *Există cineva care nu este de acord cu această opinie?*

BN: Ne-am dori să o contrazică cineva, dar...

AS: Eu cred că atunci când vorbim de wireless, avem și un consumator destul de needucat, toți pun problema securității și se gandesc că există acolo niște elemente care-i vor face vulnerabili. Eu văd lipsa aceasta de educație ca pe un mare obstacol.

AP: Eu mi-aș dori să dăm peste clienți care să ne spună „vai, nu suntem siguri", pentru că avem câteva implementări prin care nivelul de securitate care se poate atinge prin fir l-am atins pe wireless. Nu avem absolut nicio problemă

de securitate, avem o soluție implementată la o instituție americană din România și după cum știți, americanii sunt cei mai obsedați de securitate și tot ei sunt cei mai mulțumiți de nivelul de securitate atins, deci nu securitatea e problema, adică din punctul meu de vedere nu e și încercăm să le explicăm și clienților acest lucru.

OD: Cred că România a fost un caz special din punctul de vedere al comunicațiilor wireless. S-a început greșit cu implementările. S-a început cu home users, de la home users s-a extrapolat la business. Nu poți să faci aceeași implementare ca la home users să fie la fel la business. Sunt anumite aplicații, anumite cerințe și din cauză că s-a făcut extrapolare de la implementarea home la implementarea business există reticență în privinta securității și a mai multor alte privințe și din această cauză cred că trebuie regândite implementările pentru soluțiile wireless.

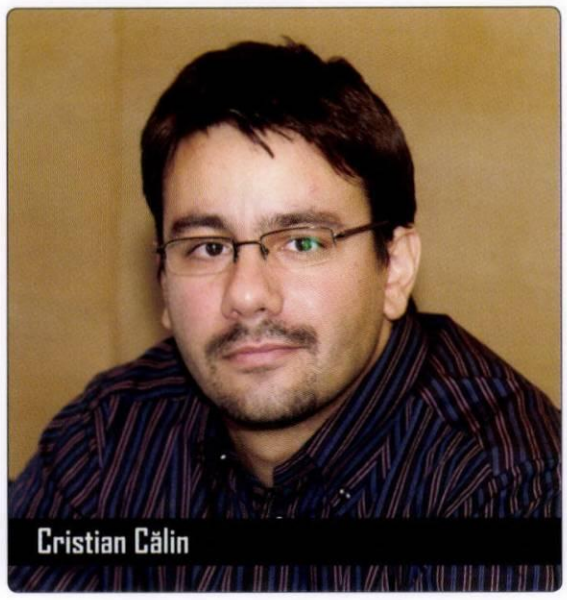
RM: *Din punct de vedere istoric, când se punea problema alegerii între implementări cu fir sau wireless, erau mai multe puncte de vedere în defavoarea wireless: lățimea de bandă, securitatea și costurile. Cum este astăzi?*

OD: Acum avem securitate, avem standarde foarte sigure. Cu noua tehnologie 802.11n, ajungem la o viteză de 600 Mbps.

DG: Eu sunt de parere că soluțiile wireless nu sunt menite să înlocuiască soluțiile cu cablu. Și nici nu cred că le vor înlocui vreodată. Cred că soluțiile wireless sunt soluții complementare soluțiilor cu fir. Ok, 802.11n aduce capacități mari de transfer, însă nevoia de aplicabilitate din ziua de azi și nivelul de business la care s-a ajuns spun că wireless-ul va duce partea de mobilitate...

BN: Eu zic că va fi o simbioză și dacă ar fi să dau niște cifre procentuale hazardate, aș spune că avem un 80-20 sau un 90-10, eu tind să cred, deși reprezint o companie al cărei core-business este cablarea pe fir, că situația se va schimba puțin, în sensul că va crește procentul rețelelor fără fir. Noi deja ne gândim să dezvoltăm produse pentru a veni în întâmpinarea acestor tendințe și este foarte adevărat că evoluează viteza pe tehnologiile wireless, dar tehnologiile pe fir nu stau pe loc. Avem

Nicolae Buraga


Cristian Călin

Octavian Dicu

10 Gbps. Există aplicații extrem de importante care nu pot fi susținute în niciun fel prin wireless.

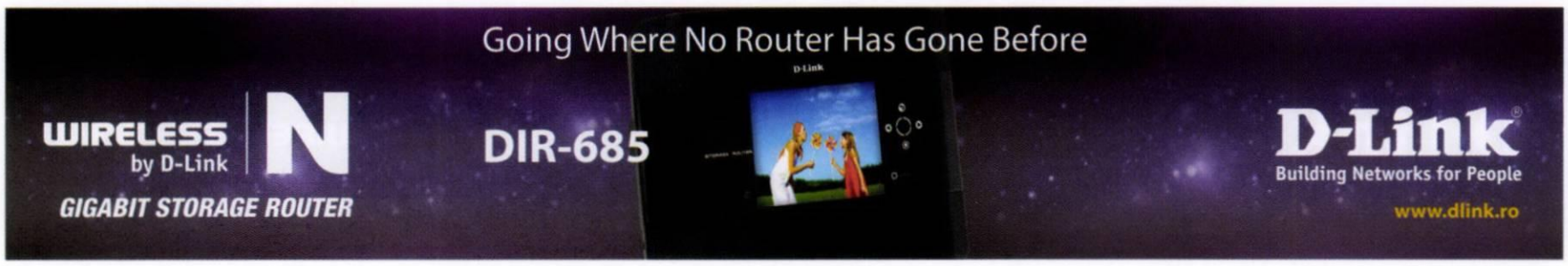
CF: *Ca să ne întoarcem în zona business, am să vă întreb care este modelul de business preponderent pe wireless la noi. Respectiv, cât la sută sunt implementări ale distribuitorilor și cât la sută sunt ale partenerilor?*

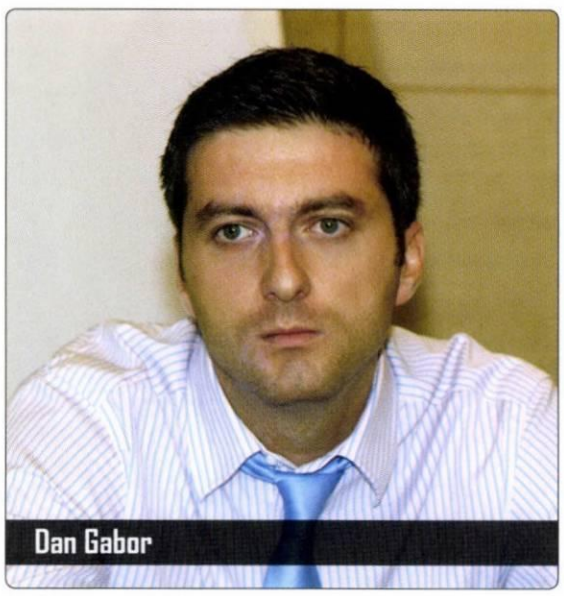
SO: Din păcate, cei specializați în implementări sunt puțini spre deloc. Practic, core-ul face implementările, toată lumea apelează la D-Link. Adică eu gândesc soluțiile și le și implementez. Sunt convins că și inginerii de la HP au foarte multă treabă pentru a gândi soluții și pentru a le implementa. Iar soluțiile pentru business se gândesc cu totul altfel.

Pentru home user, e un echipament mic, care știe să facă tot. În business, ai un echipament care nu știe să facă nimic. Iar acel echipament trebuie centralizat. Acea unitate centralizată știe să facă ceea ce-și dorește clientul. E puțin de dificil de explicat acest lucru clientului, care știe că la el acasă wireless-ul merge atât de bine, el se așteaptă la plug-and-play. Dar la el acasă ceea ce-și dorește este Internet. La el în firmă, ceea ce-și dorește sunt servicii. Internetul cade de multe ori pe locul doi. El vrea un sistem de supraveghere wireless sau un sistem de videoconferință wireless, telefonie IP. Aceste servicii necesită servicii suplimentare, precum partea de garantare de bandă sau partea de roaming. Acasă n-ai nevoie de roaming, ai un mic echipament și rămâi în raza lui, nu trebuie să tranzitezi către un alt echipament.

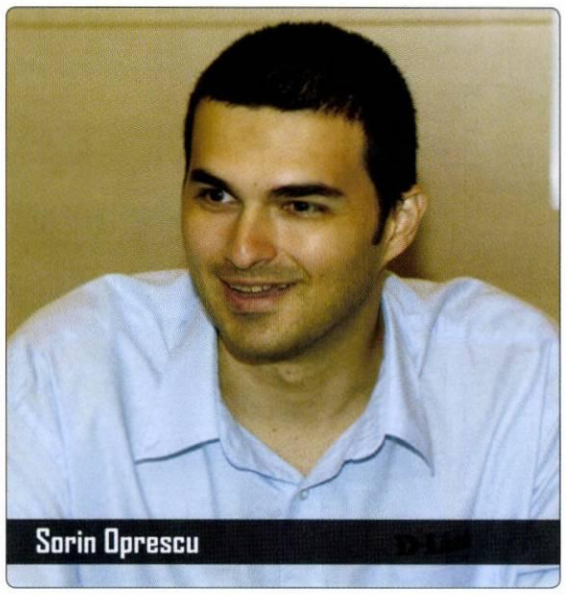
De aceea, după ce am promovat patru – cinci ani de zile soluțiile home user, trebuie să ne batem și să explicăm că soluția de business se bazează pe un element central, pe un controller. Sperăm să schimbăm un pic mentalitatea și să vedem primii dezvoltatori seriosi, primii system integrators.

AP: Noi investim de ceva timp în educația partenerilor, de vreo doi ani susținem cursuri la sediul nostru, avem destul de mulți ingineri care au participat la cursuri și ne dorim ca ei să aibă curajul să înceapă să facă implementări, pentru că deși participă la cursuri, deși iau testele, când participă la implementări mai compexe tot pe noi ne sună și ne cer suportul. Pe care îl oferim cu toată plăcerea, dar și în România partenerii trebuie educați să obțină bani pe aceste servicii. Pe o implementare complexă, pe o configurare de soluție wireless de business




Dan Gabor

Bogdan Necula


Sorin Oprescu

cu adevărat, eu cred că ei ar trebui să obțină bani din implementare.

***BM:** Ce le spuneti clienților, care ar fi avantajele trecerii pe wireless?*

OD: Nu ar trebui să ne gândim doar la simpla implementare wireless. Trebuie să avem în vedere și aplicații aici. Și localizare. În România încă nu se percepe importanța localizării. Voce. Comunicațiile voce le putem avea nu numai în interior, ci și în outdoor. În România nu se cunoaște noțiunea de mesh networking pentru outdoor.

NB: Ideea este, în acest moment, să atragem cât mai mulți clienți din zona de business pentru wireless-ul exterior. De exemplu, zona de business este și logistica, cei care au mari depozite și care sunt interesați de comunicații wireless și în exteriorul clădirilor, pe diferite zone de acoperire.

AS: Există atâtea lucruri bune care se pot face. Dar revenind la noi, exceptând unele hoteluri, unele cafenele, unele universități, nu prea avem rețele publice wireless. Ar trebui să nu existe loc să nu avem wireless.

AP: Haideți să vedem ce doreste și clientul. Așa cum s-a spus mai devreme, clienții care au logistică au nevoie de comunicații. Și de mobilitate. Pentru că e foarte greu – un exemplu clasic – ca cititorul de coduri de bare să aibă un cablu de 50 de metri cu care să meargă să scaneze toate cutiile. O altă categorie – hospitality. Haideți să vedem unde este nevoie de wireless și atunci să vedem ce se poate implementa. Degeaba mergem la un client și-i spunem „am un controller pentru 100.000 de clienți, care acoperă 5 kilometri pătrați. Și costă 2 milioane de euro." Atunci avem o problemă. Eu n-o să-i vând lui niciodată un produs scump care nu-i satisface cerințele și el se va speria de wireless. Exact asta se întâmplă acum.

***BM:** După parerea mea, tot sectorul serviciilor ar avea nevoie de wireless. Toți cei care se duc la clienți, cei care sunt în mișcare, cei care au baze de date... Ar trebui să existe o implicare mult mai mare a operatorilor care oferă servicii wireless la nivel global. De care un IMM ar profita foarte simplu. Cum lucrați cu operatorii?*

SO: Trebuie să facem o paranteză. Wireless-ul este împărțit în trei zone. Zona personală, cu aplicații gen bluetooth, zona de LAN, în care intră acest standard, 802.11 și apoi este zona de WAN (wide area network), în care intră doar GSM, CDMA, WiMAX. Noi acum sper că vorbim de zona de mijloc. Pentru că altfel trebuia să fie aici și operatorii de telefonie mobilă. Din punctul meu de vedere, eu nu încerc să intru în zona 3G, de exemplu. Când ați spus operatorii, eu la aceștia m-am gândit, la operatorii de CDMA, de 3G, poate de 4G. Ceea ce pot eu aduce pentru operatorul de telecom gen UPC sau Romtelecom este un plus care vine pe serviciul lui. Adică, pe lângă serviciul lui fix, eu pot oferi clientului un echipament care să ofere wireless în casa clientului. E greu să-i propun o infrastructură wireless unui operator de telecom.

NB: Există astfel de soluții, mai degrabă globale, pentru rețele foarte mari, care să acopere localități întregi. Și la noi în țară, la Isaccea, există un astfel de proiect, însă, din cauza costurilor foarte mari, se pare că se va merge pe soluția clasică, cu acces point-uri în anumite locații. Dacă autoritățile vor dori, vom avea cu toții loc să facem astfel de implementări.

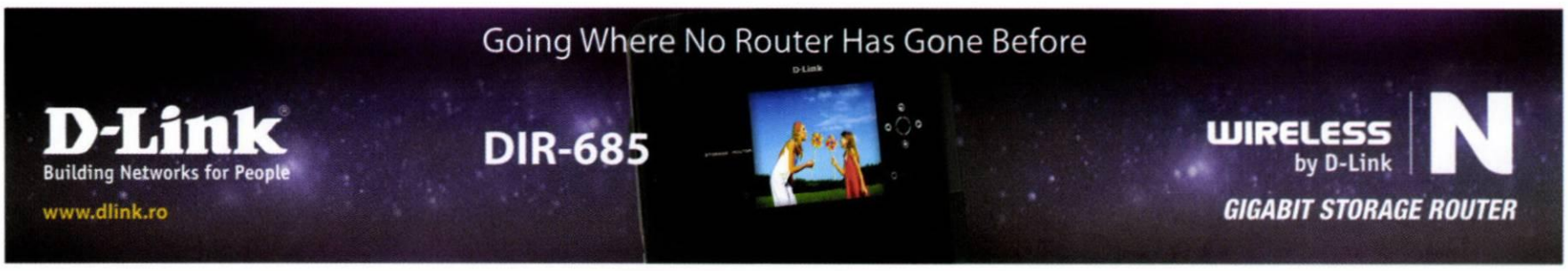
AP: Noi avem deja un astfel de proiect implementat într-un orășel din vestul țării, dar rețeaua este invizibilă pentru cei din exterior, pentru cetățeni. Ea este folosită doar pentru conectarea administrației. Adică primăria cu diverse facilități, de exemplu. O rețea mesh.

***CF:** Este profitabilă în acest moment o astfel de rețea metropolitană?*

NB: Profitabilitate poate apărea doar pentru cel care oferă conexiunea de Internet până la controller, cu un anumit abonament sau anumite costuri pe pachete de transmisie... Dar în acest moment astfel de implementări s-ar putea face doar cu fonduri europene.

***RM:** Ca să revenim puțin. Vorbeați de restaurante, hoteluri, acestea sunt spații private. Dacă doresc wireless, este alegerea lor. Într-o alta zonă, cea de spații publice, ar trebui să facă statul, administrația treaba aceasta. Care sunt problemele în ambele zone?*

DG: Pentru aceste zone noi am întâmpinat deja un scenariu, prin care un partener a făcut o înțelegere cu primăria pentru acoperirea unui oraș destul de important. Partenerul a făcut o investiție ceva mai mare, urmând ca,



în timp, să-și recupereze banii de la primărie. Înțelegerea a fost și pentru a asigura diverse servicii primăriei. Servicii de supraveghere pentru mijloacele de transport în comun, dar au prins în înțelegerea aceasta și accesul liber al turiștilor, locuitorilor din zonă pentru Internet și diverse servicii publice oferite de primărie, astfel încât utilizatorii să aibă acces mai rapid la rețea. Și atunci, cred că înțelegeri de acest gen ar trebui făcute, înțelegeri cu consiliile locale, eventual, finanțări, pentru că altfel este destul de greu.

***BM:** Să discutăm despre implentări pe litoral. Probabil că ați făcut implementări acolo, punctual. Poate chiar cu autoritățile locale. Ce facem în momentul în care – să dea Domnul, o să avem câte o rețea wireless în fiecare orășel și oraș?*

AP: Noi avem implementări numai pe clienți din orașe, nu agreem la acest nivel al tehnologiei o implementare pe orașul, spre exemplu, Constanța.

***CF:** Cum stăm noi cu accesul la rețele wireless prin cartele preplătite?*

SO: Din păcate, noi suntem lăsați la urmă cam de fiecare dată.

AP: Tot în vestul țării există asemenea opțiuni, știu sigur de Timișoara și mai există în câteva orașe. Noi nu suntem implicați în așa ceva, adică nu vrem să ne depășim business-ul, noi oferim acces la Internet, implementări...

DG: Există soluții pentru Internet preplătit, dar sunt soluții locale. Există un furnizor cunoscut care oferă acest serviciu împreună cu hotelul, trebuie cumpărat un card, însă nu există un model global.

AP: Într-un fel, la noi tehnologia a luat-o puțin înainte și acum noi încercăm câteodată să punem căruța înaintea cailor, adică există hot spot-uri în cluburi, în parcuri, prin alte locuri publice și de-abia acum vin companiile furnizoare de Internet pre-paid. Și atunci e destul de greu pentru ei să intre pe piață, din moment ce am avut deja un serviciu gratis.

***RM:** Până anul trecut a fost un boom imobiliar. Ați simțit vreo deschidere din partea dezvoltatorilor, de exemplu pentru cei cu clădiri gata cablate?*

Andrei Partenie

Anca Stancu

SO: Absolut deloc. Nu prea există clădiri gata cablate, cel puțin dintre cele din ansambluri rezidențiale. Sau cablările nu sunt făcute corespunzător.

BN: În general, electricienii se ocupă, din păcate, de cablare. Și atunci apare o mare problemă și partenerii care se ocupă de integrare după aceea vin să repare ce se mai poate repara în urma intervenției electricienilor.

***RM:** Faptul că aceste clădiri au fost cablate greșit nu este în avantajul dumneavoastră, ca furnizori de wireless?*

SO: Nu, pentru că nu poți pătrunde cu semnal wireless o clădire de zece etaje așa ușor.

DG: O soluție wireless pentru o clădire de birouri trebuie făcuta foarte atent. Trebuie făcută în funcție de numărul de utilizatori, de unde sunt centrați utilizatorii, de pereți, deja sunt cerinte mult prea mari ca să...

SO: În România toata lumea se gândește cel mai mult la viteză. Dacă au viteză mare, sunt cei mai mulțumiți. Dar viteza ar trebui să fie ultima lor preocupare. Managementul ar trebui să fie prima.

BN: Lucrurile stau puțin altfel. Orice client business se gândește că cei 10 Gbps sunt poarta lui spre extindere, spre creșterea afacerii. Este autostrada lui în care a investit acum bani și peste câțiva ani, când nevoile lui operaționale vor crește, când va crește criza, el știe că se poate baza pe acea infrastructură.

AP: Tocmai de aceea noi nu am încercat niciodată să promovăm exclusiv soluția wireless sau exclusiv soluția cablată. Noi doar folosim autostrada respectivă să conectăm orașele.

OD: Noi suntem diferiți față de tot ce se discută aici. Noi oferim numai wireless. Pentru noi, wireless-ul este viitorul. Firul va fi complementar wireless-ului, ca să spunem așa. N-o să fie invers. Gândiți-vă că Microsoft și-a înlocuit toată rețeaua Cisco cu rețea wireless Aruba. Pentru că mobilitatea, în acest moment, este determinantă.

***CF:** Mă bucur că, în toată discuția asta mai degrabă tehnică, mai ajungem să discutăm și despre client din când în când. Nu cred că faceți IT de dragul IT-ului, cum nici noi nu vorbim de IT de dragul IT-ului. Cu toții facem asta pentru client. Cum arată clientul dumneavoastră prin prisma a aceea ce vindeți? Ce cumpără el?*

AS: Clientul cumpără o relație, cumpără o calitate, cumpără o perspectivă, cumpără o deschidere... Eu nu sunt de acord că avem un client focusat doar pe un preț foarte mic. Este adevărat că se uită la preț, dar eu văd cereri venind în ultima vreme dintr-o zonă despre care foarte multă lume spune că nu s-ar preta wireless-ului de niciun fel. Este vorba de zona medicală. E adevărat, cerințele vin din zona privată.

Mă aștept, într-un viitor apropiat, să vină și din zona publică. În plus, suntem în discuții și cu operatori de transport. Eu am început să circul cu trenul și mi-ar plăcea să vad astfel de servicii. Și cred că o să le și vedem într-un timp scurt. ■

Multifuncționale Xerox, cu 66% mai verzi

Echipamentele Xerox WorkCentre 7425, 7428 și 7435 au fost premiate de către laboratoarele de testare Buyers Laboratory Inc. (BLI), autoritate independentă de evaluare a performanțelor și calității produselor industriei de imprimare, pentru cel mai scăzut nivel de energie consumat. Dispozitivele au fost distinse cu titlul „Outstanding Achievement Award for Energy Efficiency", atingând un nivel de consum cu 66% mai scăzut decât rata medie a celorlalte multifuncționale testate, aparținând mai multor producători din industrie.

Consumul de energie a fost măsurat în timpul unui test care a simulat condițiile normale de utilizare, în decursul a patru ore. În acest timp, echipamentele au fost pornite din modul „sleep" și au imprimat alb-negru și color, pe o singură față sau pe ambele, un număr de pagini corespunzător cu media lunară a fiecăruia. Toate multifuncționalele au fost configurate la fel și testate la nivelul cel mai eficient din punct de vedere energetic. Rezultatele testelor reflectă consumul anual de energie și costurile aferente, la o funcționare constantă, inclusiv în timpul nopții sau al weekendurilor.

Consumul energetic redus al multifuncționalelor Xerox nu afactează, însă, performanța și calitatea. „Echipamentele din gama WorkCentre 7425/7428/7435, lansate la începutul lunii mai în România, sunt construite pe baza tehnologiei unice dezvoltate de Xerox – HI Q LED", spune Victor Tătaru, Office Solutions Marketing Manager, Xerox România. „Aceasta oferă un avantaj competitiv în ceea ce privește costul și eficiența, dar și calitatea remarcabilă a imaginii, la o rezoluție de 1200 x 2400 dpi.", a adăugat acesta. ■

Tehnologie eco pentru IMM-uri

SMC Networks a anunțat recent lansarea a două noi switch-uri Fast Ethernet montabile în rack pentru segmentul firmelor mici și mijlocii – EZ Switch 10/100 SMC-EZ1024DT și SMC-EZ1016DT, care ajută la reducerea facturilor energetice prin economisirea a până la 21% din consumul de curent în cazul unui trafic normal și a până la 59% în cazul în care PC-urile din rețea sunt oprite.

„Tehnologia ecologică a SMC oferă firmelor mici o modalitate simplă și practică de a face economii și de a reduce emisiile de carbon", spune Thierry Gonon, directorul general al SMC Networks pentru regiunea EMEA. „Cerându-le utilizatorilor să-și oprească PC-urile când nu le folosesc și să reducă cablurile care nu sunt necesare, firmele mici pot beneficia de avantajul noilor switch-uri, reducându-și astfel costurile IT și îmbunătățind nivelul de protecție a mediului înconjurător".

Cele două switch-uri contribuie la reducerea consumului prin *auto-detecția porturilor active* și *auto-detecția lungimii cablului*. De exemplu, dacă lungimea cablului este sub 20 de metri, consumul poate fi redus până la 12%. ■

Două noi firme de reciclare a deșeurilor de echipamente electrice și electronice și-au început activitatea pe piața românească.

- **Divizia Reciclo a societății Union Dynamic asigură gratuit servicii de colectare și transport echipamente electrice și electronice, IT, birotică etc., oferindu-le clienților posibilitatea de a fi în conformitate cu legislația de mediu și de a elimina din contabilitate echipamentele casate.**
- **O altă firmă autorizată de către Ministerul Mediului pentru colectarea și tratarea deșeurilor electrice, electronice și electrocasnice(DEEE) este 3R GREEN, ce oferă un serviciu gratuit de colectare (direct de la sediul firmei), manipulare și transport al deșeurilor (unități calculator, monitoare CRT, echipamente de copiere și printare, tonere, cartușe etc.). ■**

Energie solară 100% pentru telecom

Ericsson și Telecom Italia implementează în orașul italian L´Aquila, gazda ultimei întâlniri a liderilor G8, o soluție inovatoare pentru un sit de energie solară.

Soluția Eco-Smart încorporează o structură eliptică de suport, acoperită de panouri solare flexibile ce îmbracă antena, și care poate genera până la 100% din energia necesară pentru alimentarea unui sit ce ocupă același spațiu fizic cu un sit tradițional.

În condițiile în care costurile de energie pot reprezenta până la 50% din cheltuielile operaționale ale unui sit, soluția Eco-Smart îi poate ajuta pe operatori să facă economii serioase de fonduri și să reducă și emisiile de CO2, fiind în același timp „compatibilă cu orice tehnologie, fie ea 2G, 3G sau LTE, chiar și în medii multi-vendor", după cum declară Cesare Avenia, președintele Ericsson Italia. ■

PRINT vs ONLINE = TIME

Radu Crahmaliuc

Iată o dilemă ce tinde de acum să devină clasică: cine este și va fi câștigătorul rivalității dintre print și online ?
De fapt, această competiție își extinde reverberațiile dincolo de terminologia de printare sau de postare, dincolo de încercările de predicție de genul «în 3 ani nu o să mai găsim la chioșcuri decât 4-5 cotidiene...». Din rațiuni mercantile sau socio-culturale suntem nevoiți să ne gândim la viitor, dar raportându-ne la realitățile pe care le trăim în prezent.

La început a fost tiparul...și e firesc să răspundem moștenirii noastre genetice și primul nostru impuls să fie legat de tipăritura clasică, de care ne leagă primul abecedar, cărțile din biblioteca școlarului și apoi cele din colecțiile de aventuri, seria de reviste «Cutezătorii» și din când în când câte un «Pif». Fiecare avem în bibliotecă cel puțin un raft în care ne păstrăm amintirile cărților noastre dragi.

Îmi aduc aminte de bucuria pe care o simțeam când primeam o carte nouă, pârguitul septembrie, castanele de pe bulevard și mirosul de cerneală al noilor manuale...

Dar ce ne facem când, chiar și noi, să zicem cei mai conservatori, suntem nevoiți să stăm 10 ore pe zi cu ochii în ecran și primul nostru impuls când scriem, fie și pe o coală de hârtie, este să căutăm tasta «backspace» ?

Îmi aduc aminte și acum, bucuria pe care o simțeam când primeam o carte nouă, pârguitul septembrie, castanele de pe bulevard și mirosul de cerneală al noilor manuale... E greu, dacă nu chiar imposibil, să întâlnești o senzație asemănătoare deschizând un site Web...

Dar ce ne facem cu tânăra generație digitală care învață să citească de pe canalele de desene animate sau din jocurile de calculator ? Ce senzație mai au ei oare când deschid o carte ? Dacă o deschid... Toți părinții se confruntă în prezent, cam cu aceleași probleme: copiii nu vor să citească... Așteptăm să apară filmul să îl descărcăm de pe net...

Sunt convins că fiecare dintre aceste sisteme va funcționa și în continuare. Desigur, vor dispărea ceva ziare. Nicio paguba, va fi mai multă celuloză... Zilnic sunt abandonate sute de site-uri, în sensul în care nimeni nu le mai accesează. Nici-o pagubă, mai puțin spațiu pe severe, mai multă economie de energie...

Problema fundamentală constă în modul în care se folosește fiecare dintre aceste punți de comunicare pentru transmiterea mesajului, a informației. Atâta timp cât publicațiile de azi se amăgesc cu edițiile lor online în care articolele tipărite sunt postate exact cu același conținut, nu s-a realizat nimic. Care e diferența ? Singura funcție coerenta a postării rămâne arhivarea. Nimeni nu stă în fața ecranului să citească același continut, ca formă și coerență cu cel pregătit pentru tipărirea clasica. Majoritatea grupurilor media au realizat acest lucru și fac o binemeritată diferențiere, oferind informația în mod gradual: știrile online sub formă de newsletter, articolele de bază în publicația tipărită, extensii și comentarii ale acestora în versiunea online. Și e OK așa pentru că fiecare cititor are posibilitatea să își selecteze forma sub care vrea să digere informația.

Desigur că Web-ul e mai bogat în alocarea de resurse, link-uri către colecții de articole de același autor sau cu conținut selectat pe baza de keywords. Într-o revistă online poți găsi o infinitate de resurse și în primul rand materiale grafice, video și sonore evoluate, cu condiția ca acestea să poată fi accesate sau să se specifice utilitarul de vizualizare recomanat...

Revenind către titlu, mă preocupă forma cea mai eficientă de acces la informație. Gândiți-vă la experiența fiecăruia dintre voi: mai aveți timp să citiți ? 10 ore cu ochii în ecran nu înseamnă că citim mai mult online... Nu avem încotro. Informația majoritară e sub formă de titluri, mesaje scurte, link-uri și multă multimedia. Câți dintre noi mai citim un mesaj de e-mail în întregime ? De câte ori nu nu se întâmplă să pierdem mesajul esențial, care de obicei este în ultimele rânduri, la care inevitabil nu mai ajungem pentru că citim pe diagonală ? Bun, să zicem că nu toți sau nu în fiecare zi stăm 10 ore cu ochii în pixeli. Ce facem în restul timpului ? Câte articole de ziar sau revistă citim în întregime ?

Eu practic nu mai am timp. Chiar și revistele altădată dragi, le arunc pe un colț de birou și din când în când le mai răsfoiesc. Problema cea mare a publicațiilor, tipărite sau online este și va râmâne în continuare aceasta: felul în care știu cum să oprească timpul în loc, cum să ofere informația în așa fel încât să capteze atenția cititorului, să îl distragă de la rutina cotidiană și să îl îmbete cu conținut. Ori asta, chiar că se întâlnește tot mai rar... ■

rcrahmaliuc@yahoo.com

Intel despre piața mini

de **Cristian Lăcraru**

În ce direcție se îndreaptă miniaturizarea și cum și-a făcut ea loc într-o piață deja destul de saturată? Care vor fi următoarele schimbări în wireless? La ce ne putem aștepta de la conceptul de Green IT pentru perioada următoare? Iată câteva întrebări la care am încercat să vă furnizăm răspunsuri în urma unui interviu în exclusivitate cu Tomasz Klekowski, Territory Manager Central and Eastern Europe, Intel Corporation.

Tomasz Klekowski

Noul Small Form Factor

Cristian Lăcraru: *Acum cinci ani dacă te uitai la un mini PC, acele modele soseau barebone și apoi erau finalizate local, aveai în față ceva care nici nu părea foarte practic, nici nu era prea ieftin și s-a dovedit că nici nu s-a vândut prea tare. Anul trecut la ISS Rome, Intel și-a anunțat implicarea și mai mare în platformele pentru laptop-uri. Anul acesta la ISS Prague Intel a anunțat că a intrat într-o nouă etapă Small Form Factor și că va schimba ideea de desktop. Într-adevăr dacă mă uit acum la un desktop cu Small Form Factor, acum când e așa de mic de îl pot agăța sau lipi de monitor și când pot alimenta și sistemul și monitorul cu 60W, lucrurile nu mai seamănă cu ce vedeam acum cinci ani. Small Form Factor a venit și cu costuri reduse de achiziție. Cu toate cele spuse până acum, cum trebuie poziționat un desktop de acest tip în canal pentru a putea fi înțeles și cumpărat de clienți?*

Tomasz Klekowski: Conceptul de Small Form Factor este parte a strategiei noastre de Green IT. Din punctul nostru de vedere, acest design induce două mari beneficii: consum de energie redus și un design compact, care îl face mult mai rezistent.

Conceptul de Small Form Factor a suferit modificări radicale de-a lungul anilor. Prețul de achitiție final a scăzut foarte mult, devenind astfel o soluție pentru cei interesați de achiziționarea unui sistem de calcul mic, ieftin, care poate fi plasat de exemplu pe spatele unui monitor. Datorită prețului mic de achiziție oportunitățile de creștere ale acestui segment sunt uriașe. Nettop-urile pot deveni partenerul perfect pentru utilizatorii ce au nevoie de un al doilea PC.

La Intel Solutions Summit din Praga am lansat două plăci de bază pentru nettop-uri, una cu procesor integrat, una open socket. Intel Desktop Board D945GSEJT are integrat un procesor Intel Atom N270, răcirea fiind realizată pasiv, fără coolere. Ce-a de-a doua placă de bază, Intel Desktop Board DG41MJ, este compatibilă cu procesoarele pe socket LGA 775 Intel Core2 Quad (65 W TDP), Intel Core2 Duo (65 W TDP), Intel Pentium și Intel Celeron 400. Ambele plăci de bază permit crearea unor design-uri inovative, subțiri, și dețin caracteristici premium, cum ar fi prezența unui port paralel sau a conectorilor VGA și DVI.

Poziționarea unui astfel de produs în canal trebuie facută ținând cont de factorii care individualizează această gamă: consum redus de energie și dimensiuni mici.

CL: *Cum vedeți un desktop peste 10 ani? Va mai exista el în forma actuală?*

TK: Prinvind înapoi în timp, acum 10 ani PC-ul era principalul dispozitiv de calcul la nivel global. În ultimul deceniu lucrurile s-au schimbat semnificativ. În acest moment avem o piață mult mai diversificată și multe aplicații care erau rulate pe desktop-uri sunt acum executate pe laptop-uri. Totuși, există un număr de aplicații și modele de utilizare ce rulează mult mai bine pe desktop-uri: este cazul stațiilor grafice, al computerelor pentru gaming sau al dispozitivelor small form factor. Cred că acest lucru nu se va schimba în următorii 10 ani.

WiMax, când?

CL: *Tehnologie existentă, acorduri puține. Care este momentul estimat de intare pe*

piața din Europa a acestei tehonologii pentru utilizare la scară largă? Cum îi poți face pe operatori să investească într-o nouă platformă de comunicare?

TK: WiMAX este o tehnologie reglementată de către guverne. Trebuie depuse eforturi de a colabora în cadrul ecosistemelor vizate de WiMAX (regulatori și operatori), pentru a face din WiMAX o tehnologie funcțională. În ultimii ani, ne-am axat pe aspectele de reglementare, educând și arătând beneficiile pe care această tehnologie le aduce. Am dezvoltat de asemenea proiecte pilot în întreaga lume și am derulat activități de lobby pentru alocarea de spectru. În majoritatea țărilor acest proces s-a încheiat, am trecut acum la faza de dezvoltare comercială a rețelelor WiMAX. Perspectiva noastră și motivul pentru care promovăm WiMAX este acela că o conectivitate wireless este necesară pentru ca laptop-urile să poată fi folosite ca un adevărat sistem mobil de calcul. Broadband-ul oferit de WiMAX este un element necesar fiecărei soluții mobile.

Tehnologia WiMAX este folosită la scară mare în Europa, în țări precum Olanda sau Irlanda. În câteva luni, Polonia, Spania și Italia sunt gata de a lansa rețele WiMAX. În Bulgaria Max Telecom operează deja într-o rețea WiMAX de mai mult de doi ani. În Rusia WiMAX a cunoscut o dezvoltare extraordinară. Câțiva operatori folosesc deja WiMAX pentru diverse soluții, cele mai recente știri fiind legate de lansarea de rețele 4G de către operatorii Scartel (Yota) și Comstar.

Operatorii ar trebui să vadă în WiMAX o oportunitate de dezvoltare a businessului, prin oferirea celor mai noi tehnologii consumatorilor. WiMAX este prima tehnologie 4G apărută, dezvoltarea ei fiind realizată datorită cererilor de Internet mobil. Performanțele 3G scad considerabil odată cu creșterea numărului de utilizatori conectați și se ajunge la un blocaj care conduce la trecerea consumatorilor către rețele 2G, ca modalitate de evitare a aglomerărilor. WiMAX - tehnologie 4G - poate oferi o performanță de trei ori mai mare comparativ cu tehnologia 3G, având capacitatea de a scala de 10 ori performanța înregistrată cu 802.16m.

Trăim într-o eră fără precedent din punct de vedere al schimbărilor, iar WiMAX aduce o schimbare în bine. Și este disponibilă acum. WiMAX oferă o capacitate sporită și un cost per bit mai mic, pentru a permite servicii de Mobile Broadband atât în cazul segmentelor de piață dezvoltate cât și în cadrul celor în curs de dezvoltare.

Iată câteva dintre beneficiile de care se pot bucura operatorii:

- Implementarea rapidă a tehnologiei și recuperarea investiției într-un termen scurt;
- Noi pachete și servicii care vor diferenția oferta;
- Reutilizarea echipamentelor de acoperire GSM și CDMA generează economii în ceea ce privește cheltuielile de capital (capex) și cheltuielile operaționale (opex);
- Capacități mari și viteze de neegalat la prețuri mai accesibile decât cele înregistrate în cazul tehnologiei 3G;
- Gradul de satisfacție al clienților va crește.

Privind înapoi în timp, acum 10 ani PC-ul era principalul dispozitiv de calcul la nivel global. În ultimul deceniu lucrurile s-au schimbat semnificativ. În acest moment avem o piață mult mai diversificată și multe aplicații care erau rulate pe desktop-uri sunt acum executate pe laptop-uri.

Atom mai mic

CL: Procesoarele Atom aduc noi limite de consum și dimensiuni. Acum doi ani se vorbea de o introducere a acestor procesoare în terminalele mobile și smartphone-uri. La ce stadiu de dezvoltare se află această idee?

TK: Intel este o companie ce inovează continuu și este mereu în căutare de oportunități. Curând, cu Intel Atom vom pătrunde în piețe noi, cum ar fi MID-urile sau echipamentele electrocasnice. Există un interes și pentru segmentul smartphone-urilor. În luna iunie, la Computex Taiwan, directorii noștri au dezvăluit informații cu privire la prima platformă Atom SOC, System-on-a-chip, numită Medfield. Aceasta va conține primul nostru procesor Atom pe 32nm, oferind dimensiuni reduse și un consum de energie mai mic.

Platforma va fi lansată în 2011 și ea ne va oferi posibilitatea de a include în portofoliul nostru smartphone-uri.

CL: Va produce Intel telefoane mobile?

TK: Principalul nostru business rămân calculatoarele și o multitudine de tehnologii și servicii conexe calculatoarelor. Nu avem experiența necesară și nu dorim să producem telefoane mobile, asta ar însemna să devenim competitorii clienților noștri.

Totuși, sistemele de calcul au din ce în ce mai multe în comun cu telefoanele mobile. Acest lucru va permite dispozitivelor companiei Intel să își integreze produse în smartphone-uri, telefoane mobile sau echipamente similare. Asta nu înseamnă că vom produce telefoane mobile propriu-zise.

Familia Xeon 5500

ITT: Care a fost ritmul de vânzare al noului 5500?

TK: Intel de obicei nu dă asemenea informații.

Datorită faptului că familia de procesoare Intel Xeon 5500 oferă numeroase avantaje la nivel de consum de energie și este o soluție foarte bună pentru virtualizare, putem vedea deja un număr mare de proiecte în care companiile investesc în tehnologii noi dedicate serverelor, pentru a reduce costurile, atât în EMEA cât și în CEE, mai ales în această perioadă de recesiune.

Câteva din beneficiile pe care le aduce achiziționarea unui server cu procesor Intel Xeon 5500 sunt un consum redus de energie, un cost de întreținere mai mic și un spațiu de depozitare minimal. ■

Netbook – un concept de viitor

Netbook – o compunere, o combinație de cuvinte. Între notebook și Internet. Apărut ca și aplicație pentru procesorul Intel Atom, micul calculator portabil s-a dovedit un succes încă de la început. Un notebook mai ieftin? Cine nu-și dorește? Dar entuziasmul s-a temperat ulterior, când oamenii și-au dat seama că nu au unde să introducă un DVD în el. De ce îi lipsește unitatea optică? Până la urmă, ce se poate face cu un netbook și care este diferența între el și notebook, în afară de lipsa acelui drive? Am invitat o serie de specialiști în domeniu să ne explice și să ne spună de ce cred ei că este vorba de un concept de succes și cu viitor asigurat.

Cristian Faur

Invitați:

Constantin Balmuș -
Business Manager Netbook, Acer
Mihai Cârstea -
Bussines Development Manager, Asus
Ciprian Donciu -
Sales & Marketing Director, România & Bulgaria, Asus
Valentin Mateiaș -
Channel Sales Representative, Lenovo
Paul Militaru -
Bussines Development Manager, ITS (distribuitor Dell)
Cătălin Neagu -
Business Developer România & Moldova, Sony Vaio
Corvin Pughin -
Commercial Manager, Maguay
Andrei Vasilescu -
Unit Business Manager, AROBS

Moderator -
Cristian Lăcraru

CL: *Haideți să începem prin a vedea cam care este în acest moment poziția unui netbook în piață și cam care ar fi vânzările estimate până acum.*

CD: Cred că aici ar trebui să intervin eu, pentru că noi am fost primii care au introdus netbook-ul pe piață. Cu siguranță, netbook-ul nu a apărut de la o inovație Asus. A pornit de la o inovație Intel. Și aici mă refer la procesorul Atom. Însă, cu ajutorul Asus, Intel a găsit un mod de a-l introduce într-un produs atractiv pentru consumatori. În momentul lansării produsului nu am știut exact care va fi piața pentru el. Ulterior, am remarcat că satisface unele dintre necesitățile consumatorilor - și aici mă refer la portabilitate, autonomie, greutate, spre deosebire de laptop-uri. Utilitatea sa principală a fost ca și un al doilea laptop. Ulterior, tehnologia a evoluat foarte mult pentru netbook-uri, iar acum putem vorbi de o utilizare foarte complexă a sa, deja foarte multe aplicații pot fi rulate în condiții acceptabile, iar autonomia și portabilitatea au crescut.

CL: *Să înțelegem că la început poziționarea lui n-a fost foarte bine determinată, nu s-a știut cam cum arată consumatorul, cam către ce e adresat. Pentru că portabilitate și performanțe găseam la momentul respectiv, dar la alte prețuri.*

MC: Bineînțeles, anumite idei au existat încă de la început cu privire la poziționarea acestui produs, a fost unul destinat să acopere o zonă entry, pentru că nu dă nimeni 2000 de euro pentru un ultraportabil de un kilogram.

CL: *Mai mult, am văzut oameni care la început au cumpărat un netbook, într-adevăr, ca al doilea notebook, dar așa, mai mult ca modă. Dar nu știu dacă foarte mulți l-au utilizat pentru scopul în care era construit. La început, am văzut două chestii: pe cei care au înțeles produsul și și-au dat seama că pot să folosească un portabil la un preț mai bun pentru că posibilitățile sale s-au îmbunătățit, dar și ca un al doilea laptop care să-i ajute oarecum să fie în pas cu ceea ce se întâmplă pe piață.*

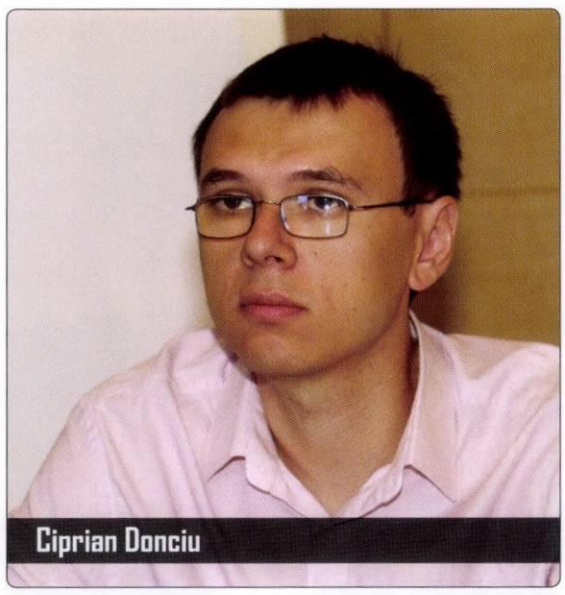
MC: Și notebook-urile au tendința de a-și schimba designul pentru a deveni un accesoriu. Urmăm un trend al multor dispozitive care ne înconjoară acum: ceasuri, care de sute de ani își schimbă designul ca să fie în pas cu moda, telefoanele mobile au făcut acest pas cam acum un deceniu, este normal. Pe măsură ce intră din ce în ce mai mult în viața noastră, e normal să dorim să ni se potrivească și din punct de vedere al modei, și din punct de vedere al funcționalității.

CL: *A fost o perioadă în care doar Asus a avut netbook-uri pe piață, dar apoi și ceilalți producători au început să dezvolte produse de acest fel. Haideți sa vorbim puțin de ce s-a luat destul de repede decizia asta și cam care au fost rezultatele.*

CN: Din punctul meu de vedere, ideea de netbook a plecat de la aceea a unui dispozitiv foarte ieftin. Scopul care era, să furnizăm un laptop de 100 de dolari. Nu s-a dorit neaparat un dispozitiv foarte chic, s-a dorit un sistem ieftin. Ideea a prins foarte bine la mase și de atunci am intrat tot mai mulți jucători pe piață. Deja s-au făcut netbook-uri la 400 de euro, chiar și mai scumpe. Piața a răspuns foarte bine și de aceea au intrat tot mai mulți jucători în horă. Și deja ne îndepărtăm de ideea de dispozitiv ieftin, am trecut de acel pas, a devenit oarecum o modă. Din punctul meu de vedere, rămâne un al doilea dispozitiv, nu l-am putea folosi ca sistem principal. Dar lumea își dorește mai multă putere, mai multe caracteristici, am văzut, de exemplu, netbook-uri cu port HDMI, un lucru foarte interesant. Acum doi ani de zile, nu ar fi fost de gândit. Și noi vom intra pe piața românească folosind seria Mini. Cred că dintre toți producătorii, doar Apple a rămas singurul care nu oferă un netbook.

VM: Pentru noi, netbook-ul a fost ca un al doilea notebook, pentru portabilitate, pentru cei care merg în vacanță, care fac foarte multe fotografii și care vor să fie conectați tot timpul la e-mail, la messenger, la lucruri multimedia. În curând, vom avea și un netbook de 12", bazat tot pe procesorul Atom. Aceasta pentru că tastatura de 10" nu poate fi folosită la capacitate maximă.

Mihai Cârstea


Ciprian Donciu

MC: Nu este chiar adevărat că tastatura de 10" este prea mică. De exemplu, netbook-urile noastre de 10" au o tastatură cam de 92% din tastatura unui laptop full. Mi se pare mai mult decât suficient în acest moment.

CB: Acer a intrat relativ târziu în această piață, a distribuției de netbook-uri. Acest lucru s-a întâmplat undeva în anul 2008, în România am început să le comercializăm în septembrie 2008. Am privit și noi cu interes acest produs, pentru că el cu siguranță oferă niște beneficii pe care clientul final le percepe și mă refer în special la portabilitate și autonomia bateriei și greutate, evident. La nivel global, Acer a reușit să ajungă numărul 1 în termen de vendori de netbook-uri, asta probabil datorită faptului că avem un canal de distribuție foarte bine pus la punct în lume. Ca și număr de unități livrate, suntem numărul 1. Am început cu 8,9", am trecut la 10" și, în prezent, oferim și dimensiuni de 11,6". În România, comercializăm unități de 10 și de 11" și, ca și vânzări, suntem satisfăcuți, rămâne de văzut cum va rezista piața în fața noilor modele thin & light, lansate de Intel. Pentru că, de data asta, clienții vor pune în balanță și acele notebook-uri.

AV: Smailo este ceva mai nou pe piața românească. Am văzut un trend al pieței, se dorește să fie mai mic, mai portabil...

CP: Din punctul meu de vedere, cred că poziționarea lui inițială nu a fost cea mai corectă. Dar ținând cont de avantajele sale principale, și aici vorbim de portabilitate și autonomie, s-a repoziționat. De aici și intrarea tuturor pe piață. Dacă a fost un singur vendor, ceilalți au sesizat repoziționarea și au intrat în acest joc. Și producătorul a sesizat lucrurile și, până la urmă, netbook-ul ajunge acolo unde-i este locul. Pentru că sesizăm că am plecat de la 8" și ne apropiem de 12". Unde este netbook și unde este laptop? Prin însuși capacitățile lui, el s-a dovedit nu numai ca potrivit pentru a fi un al doilea notebook. El s-a dovedit suficient pentru aplicațiile light, și nu chiar light, de fapt. Noi producem echipamente, în colaborare cu Intel și parteneriat cu Vodafone. Acțiunea noastră fiind locală, l-am privit strict ca pe un produs de proiect.

PM: Și Dell a plecat de la perspectiva unui notebook de modă și acum oferă netbook-uri, produse cu configurație destul de puternică, ce pot satisface și alte nevoi în afară de cele legate de modă sau de design. S-a început cu niște produse pe la 9", există acum și un mini – 12". Dar produsul care vinde surprinzător de bine este mini-10". Și pot spune că și prețurile sunt în piață, deși lumea s-a obișnuit ca Dell să vină cu prețuri mai mari. Prețul unei unități poate ajunge pe raft până in 400 $.

CL: *Ce-ar trebui, de fapt, să însemne un netbook? Care sunt marginile care îl separă de un laptop?*

MC: Avem câteva definiții clare care ne sunt date de marii producători care ne susțin pe toți (Microsoft și Intel): în principiu, ar trebui să vorbim de platforma Atom. Ea este cea care a creat netbook-ul. În al doilea rând, vorbim de o cantitate maximă de memorie, care în acest moment este de 1 GB și de un HDD de maxim 160 GB. Apoi, putem vorbi de lipsa unei unități optice. Deși poate la unele lipsește, laptop-ul, în principiu, o are. Netbook-ul este un device făcut pentru Internet, este legat strict de partea de comunicare, de Internet și de mediile de stocare mai moderne – flash, hard disk-uri externe etc.

CD: Părerea mea este că specificațiile se vor schimba. Dacă în urmă cu ceva timp vorbeam de 10", aceste lucruri se vor schimba, iar netbook-ul va trebui să îndeplinească cerințele consumatorilor. Atâta timp cât vom putea introduce, în limita a 1,2 kg, o unitate optică, atât Intel cât și Microsoft, vor considera acesta un lucru bun pentru netbook. Momentan, asta e definiția, din punctul de vedere al vendorilor. Nu am auzit vendori de portabile care să se abată de la această definiție.

CB: Ar fi interesant de aflat dacă vor dispărea limitările la memorie și hard disk, pentru că cele de 160 GB probabil vor dispărea în curand și vor fi înlocuite cu cele de 250 GB, iar la RAM se mai poate adăuga oricând un modul în plus.

***RM:** Putem vorbi de o exclusivitate Intel – Microsoft? Nu vom mai vedea pe nimeni intrând în piață?*

CP: Noi vorbim, în primul rând, de un dispozitiv foarte ușor de folosit, pentru că și publicul țintă asta așteaptă. Nu știm ce se va întâmpla cu Google Android, dar deocamdată, oamenii cumpără pentru sisteme de operare prezente și care funcționează. Noi am vândut numai cu software Microsoft preinstalat de la bun început.

AV: Eu am văzut și unități cu Linux.

CP: Da, dar sunt probleme cu driverii.

PM: Și nu prea vor fi aplicații pentru sistemul de operare. Asta va fi și problema lui

Constantin Balmuș

Valentin Mateiaș

Android.

CN: Din punctul meu de vedere, netbook-ul este un minicalculator pentru mase, un produs pe care să-l ia oricine, cu niște funcții predefinite, îl iei, îl duci acasă, comunici, vezi poze, asculți muzică, faci browsing, nu prea instalezi aplicații suplimentare. Așa cum cumperi un telefon și nu foarte multă lume instalează alte aplicații deși are o grămadă de opțiuni, fie că e vorba de platforma Windows Mobile, Symbian sau altceva. De aceea, eu nu văd oportună acum prezența unui alt sistem de operare pentru care va trebui să pierzi timp căutând driveri și aplicații compatibile etc.

MC: O nișă pentru utilizatorii de Linux pe netbook ar fi aceea a programatorilor.

***RM:** Pe ce canale se vând netbook-urile? Cum le puneți în piață?*

CB: Netbook-ul e un produs de consumer. Din dorința de a fi cât mai mult în piață evident că le punem peste tot și noi și ceilalți vendori. Și atunci s-a ținut cont de faptul că oamenii fac mai multe cumpărături din același loc. Și astfel, laptop-urile au început și ele să se vândă în supermarket. E clar, e un canal delimitat. După care putem să vorbim și de dealerii specializați IT, care ar trebui să vândă aceste netbook-uri prezentând diferențiatorii și integrându-le în proiecte, pentru că sunt un lucru foarte bun, spre exemplu, pentru a automatiza o forță de muncă. Sau pentru ziariști, pentru a aduna date de pe teren. Și aici ajungem la acei diferențiatori, de exemplu, netbook-urile cu disc solid, sau cele cu 3G integrat, care sunt în ofertele producătorilor dar care, momentan, nu se vând în România. Sau nu le-am vândut noi. Dacă ne restrângem la funcțiile de bază, gen text, e clar că nu avem nevoie de funcționalități în plus. Dar dacă vorbim de netbook-uri care se adresează unor companii, atunci intervin acei diferențiatori și un dealer le poate prezenta mai bine beneficiile și caracteristicile față de cele de la raft, unde decizia de cumpărare e de moment, se bazează și pe emoție. Și ar mai fi magazinele virtuale din România, care vând, în principiu, orice și acesta ar fi un punct slab al lor, pentru că ei documentează orice produs din lista distribuitorilor, fără a le diferenția prea mult, sunt puține magazine online în România care le diferențiază în funcție de publicul țintă și care, poate și din cauza crizei, au început un război al prețurilor din care nu cred că are nimeni de câștigat. Cam acestea ar fi principalele canale, cu experiențele lor plăcute sau mai puțin plăcute.

MC: Mai există un canal foarte important, care se dezvoltă acum destul de puternic, și anume telecomul. Și care se va dezvolta tot mai mult de-acum încolo.

***CL:** Cu Orange ce relație aveți?*

CD: Cu Orange avem o relație destul de complexă, nu le oferim doar netbook-uri, ci și notebook-uri și handheld-uri. Acest canal telecom va crește în următoarea

perioadă și datorită disponibilității furnizorilor de servicii de date, pentru că în această perioadă mai dificilă economic, ei dispun de resurse financiare. Dar, ca și canal, eu nu m-aș limita doar la acestea pe care le folosim în acest moment. Părerea mea este ca netbook-ul este cel mai flexibil ca și canal. Noi în cazul lui am avut cel mai mare succes cu un vendor de jucării, Toys „R" Us și cred că pentru netbook nu există o limitare de canal. Aceasta este situația acum pentru că asta am reușit să dezvoltăm în acest moment.

MC: Este un produs aflat la început, care încă își descoperă toate posibilitățile și toate canalele către viața utilizatorului, de la primul calculator pe care învață copii să lucreze până la utilizari specializate.

CB: Aici e un lucru interesant. Fiind un produs nou, cu siguranță mulți utilizatori au confundat netbook-ul cu notebook-ul. Iar acest lucru a generat și frustrare. Lumea a văzut în netbook un notebook foarte ieftin și foarte accesibil. Și după ce l-au cumpărat – la început, masiv, pentru că la început vânzările au fost mult mai mari decât sunt în prezent, au urmat și dezamăgiri, pentru că n-au reușit să-și dea seama exact ce pot face cu un netbook. Și aici cred că și în România, fiind o țară cu un grad destul de redus de penetrare a notebook-urilor, cred că ar fi fost binevenit un studiu în randul utilizatorilor ca să vedem câți la sută fac diferența între netbook și notebook. Pentru că, după ce am început să distribuim netbook-uri în România, am primit notificări că bateria se termină după o oră și jumătate de văzut filme. Așa este, după o oră și jumătate de vizionat filme, se termină bateria. Sau, am văzut netbook-uri folosite pe post de stație de lucru de procesare de fotografii, fără niciun fel de glumă. Nu știu cât de bine funcționează, dar cine nu face diferența și cine nu știe ca un netbook este un al doilea notebook s-ar putea să fie dezamăgit.

***CL:** Nici nu am văzut un mesaj clar în piață care să spună ce face un netbook.*

CB: Așa este, nu există o delimitare, multe magazine care sunt promotoare ale

Cătălin Neagu

Corvin Pughin

netbook-ului îl promovează ca mini-laptop. Ceea ce e fals. Pentru că și Acer și Asus și alții au fost destul de clari: netbook - un device pentru internet, un device notebook secundar.

CN: Interesant ar fi de la cine trebuie să plece comunicarea. În mod normal, ea ar trebui să plece de la Intel. În ultima vreme, ei au făcut o ratificare, cel puțin pe retail, cu steluțe. Dar pentru Atom încă nu au făcut nimic. Dar la nivel de retail, este un produs foarte atractiv, care este foarte ieftin. Nu știu cât de interesați ar fi ei să spună că acest produs nu face cât celălalt, care este mai scump.

PM: Ar fi interesant ca și firmele mari care fac studii de piață să coteze netbook-urile separat. La România mă refer.

MC: În România, niciunul dintre marii retaileri sau e-taileri nu le contorizează separat. Și atunci nu pot să dea date către companiile de studii de piață pe paliere.

***RM:** Acum, că știm specificațiile, în afară de preț și de culoare, ce alți diferențiatori ar mai fi? De ce aș cumpăra un anume brand în loc de altul?*

CD: Ca orice produs, netbook-ul mai poate fi promovat de lucruri mai greu măsurabile, de genul fiabilitate, pentru că la caracteristici majoritatea merg către limita superioară. diferența dintre branduri eu o văd ca dată de optimizarea aplicațiilor, de customizarea anumitor elemente și de fiabilitate.

PM: De fiabilitate și ar mai fi un lucru, nivelul de servicii post-vânzare pe care îl asigură fiecare vendor.

CN: Un alt factor diferențiator la raft ar putea fi display-ul, calitatea lui, mărimea, rezoluția, ce fel de baterie e...

***CL:** Haideți să vorbim mai mult despre diferențiatorul la raft, nu despre lucruri care pot fi descoperite după cumparare sau lucruri auzite. De exemplu, poate, acel port HDMI...*

CB: Designul devine un diferențiator din ce în ce mai important. Tendința e de a le face mai lifestyle – friendly, pentru tineri, pentru doamne, pentru domnișoare, iarăși, culoarea poate fi un diferențiator. Mai ales pentru clientul care nu este neaparat interesat de specificații tehnice. Fiind un netbook, ar trebui, într-adevăr, promovată autonomia. Asta e principalul avantaj. Degeaba e netbook, dacă ține o oră și jumătate bateria.

PM: Pentru noi, nivelul de servicii este foarte important. Putem vorbi de multe lucruri la un netbook, dar nu vorbim de faptul că s-ar putea să se strice la un moment dat. Și atunci ce faci? Dell vinde o serie de produse, nu numai netbook-uri, cu un pachet de servicii destul de intreresant. De exemplu, pentru produsele comercializate în România, dacă se strică, cineva vine la tine acasă, ți-l ia, ți-l repară și ți-l aduce înapoi.

PG: Eu cred că este foarte important la momentul achiziției felul în care este el configurat, și anume, să fie gata funcțional și echipat pentru ceea ce trebuie să facă.

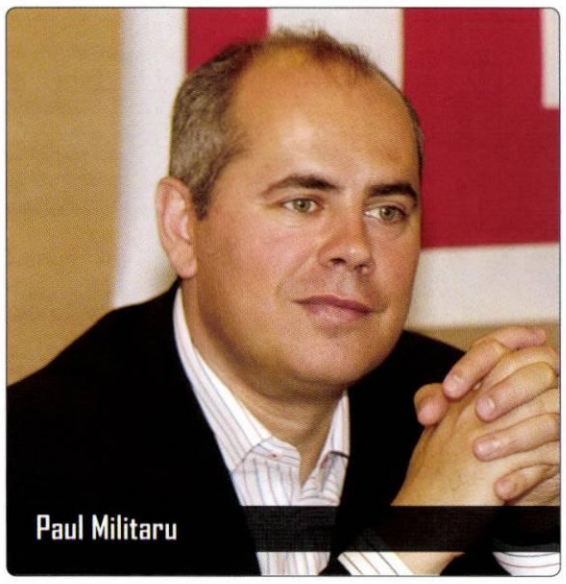
Și atunci, ar trebui să aibă sistem de operare instalat pe el, ar trebui să aibă niște aplicații minimale, trebuie, în opinia mea, să aibă un modul 3G instalat și atunci, practic, odată achiziționat, el funcționează. Dacă după aceea suportă diverse upgrade-uri, deja ieșim din zona de netbook: un device ușor și ușor de folosit. Un alt diferențiator pe care îl oferim noi, este termenul de reparații, care este șapte zile.

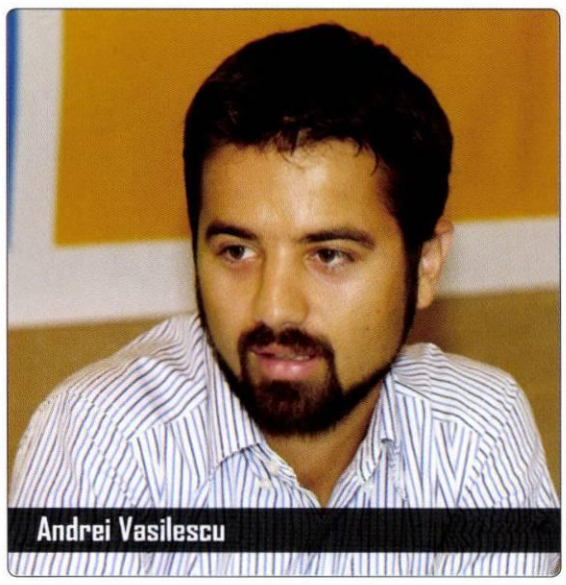
AV: Primul diferențiator la care se uită lumea în această perioadă de criză este prețul. Ceea ce este o greșeală, e adevărat, dar acesta este primul la care se uită lumea.

CM: Fiind criză, lumea nu se uită neaparat numai la preț. Pentru că prețul respectiv nu înseamnă că și produsul va rezista doi ani, să zicem. Și atunci se va uita și la garanție, la ce știe despre brandul respectiv, la ce a spus fratele, prietenul care a mai avut acest brand... Nu cred că prețul mai are ponderea pe care o avea altădată.

CF: *Având în vedere că exista atâtea joburi centrate pe anumite aplicații fără cerințe speciale de sistem, cam care este rata de succes în vânzările business – to – business a netbook-urilor?*

AV: Noi avem o divizie de proiecte speciale care oferă produse pentru business, avem modele echipate pentru automatizarea forței de vânzări, cu care pot fi echipați agenții. Există sisteme integrate în net-


Paul Militaru


Andrei Vasilescu

book-uri pentru așa ceva.

CM: Și pe piața mondială b2b începe să se remarce utilitatea acestor dispozitive, cu aplicabilitată limitată, cu un număr redus și specializat de aplicații, dar care sunt foarte ușor de transportat. De aceea, și noi am creat un laptop care este ca un tablet PC, care va urma, la un moment dat, prin trimestrul 4, să aibă un moștenitor care va avea integrat modulul de GPS și modulul 3G, destinat muncii de teren, pentru sales force automation, indicat pentru forța de vânzări în mod clar. Mult mai mult pentru b2b decât către consumer.

CL: *Revenind la diferențiatori, ar fi design, preț, baterie, aplicații preinstalate...*

CM: Bateria este, poate, cel mai interesant diferențiator. Dacă ne uităm la telefoanele mobile, când s-a produs boom-ul lor? În momentul în care bateria telefonului a început să țină o zi. Să poți pleca de acasă cu el și să te poți întoarce cu el acasă încă funcțional. Adică opt sau zece ore. Avem și noi, în acest moment, opt sau zece ore de autonomie. Cred că acesta va fi următorul pas pentru acest produs. S-a ajuns deja la one-day computing. Produsul va deveni din ce în ce mai popular în rândul persoanelor mai mobile, a oamenilor de teren, a tinerilor, care umblă peste tot, vor cără un laptop de 15" în spate? ■

IT TRENDS

Str. Constantin Rădulescu Motru nr. 13, et. 8, ap. 83, sector 4, București, 040361 sau CP 85-OP 44/042350
Tel.: 021-3309282; Fax: 021-3309285, ittrends@agora.ro

REDACȚIA:
Bogdan Marchidanu – senior business editor bogdan.marchidanu@agora.ro
Cristian Lăcraru - channel editor cristian.lacraru@agora.ro
Elena Andreea Liță – senior editor elena.lita@agora.ro
Monica Muscă – senior editor monica.musca@agora.ro
Cristian Faur – business editor cristian.faur@agora.ro
Nicolae Bucur – tehnoredactor nicolae.bucur@agora.ro
Marian Teodorescu – fotoreporter marian.teodorescu@agora.ro
Elena Netea – web editor elena.netea@agora.ro

EDITORIALIȘTI:
Radu Crahmaliuc rcrahmaliuc@yahoo.com
Mircea Sârbu mircea.sarbu@intraweb.ro
Constantin Teodorescu brailateo@gmail.com

ABONAMENTE:
abonamente@agora.ro

PUBLICITATE:
Mihai Bucuroiu mihai.bucuroiu@agora.ro

ISSN: 2065 - 4766

Agora Media SA este membru al Biroului Român pentru Auditarea Tirajelor

Agora Media SA

Web: http://www.agora.ro
http://ittrends.agora.ro

Director GENERAL:
Romulus Maier romulus.maier@agora.ro

Director EXECUTIV:
Adrian Pop adrian.pop@agora.ro

MARKETING:
Oana Iordache oana.iordache@agora.ro

ADMINISTRAȚIE:
Ingrid Maier ingrid.maier@agora.ro

CONTABILITATE:
Ilona Pap ilona.pap@agora.ro

NOTĂ COPYRIGHT:
Copyright © 2009 Agora Media SA. Toate drepturile rezervate. IT TRENDS este marcă înregistrată a Agora Media SA. Materialul editorial original tipărit în acest număr aparține compan iei Agora Media SA.

Învață mai mult, câștigă mai mult!

CTS Self-Paced Training Kit
Exam 70-562): Microsoft .NET
Framework 3.5—ASP.NET
Application Development,
Apr 15, 2009
ISBN:9780735625624

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-561): Microsoft .NET
Framework 3.5—ADO.NET
Application Development,
Mar 25, 2009
ISBN:9780735625631

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-432): Microsoft SQL
Server 2008—Implementation
and Maintenance, Feb 18, 2009
ISBN:9780735626058

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exams 70-648 & 70-649):
Transitioning Your MCSA/MCSE
to Windows Server 2008, Mar 18, 2009
ISBN:9780735626331

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-448): Microsoft SQL
Server 2008—Business Intelligence
Development and Maintenance,
Apr 15, 2009
ISBN:9780735626362

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-505): Microsoft .NET
Framework 3.5—Windows Forms
Application Development,
Feb 25, 2009
ISBN:9780735626379

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-433): Microsoft SQL
Server 2008—Database
Development, May 13, 2009
ISBN:9780735626393

MCTS Self-Paced Training Kit
(Exam 70-653): Configuring Windows
Small Business Server 2008,
Jun 17, 2009
ISBN:9780735626782

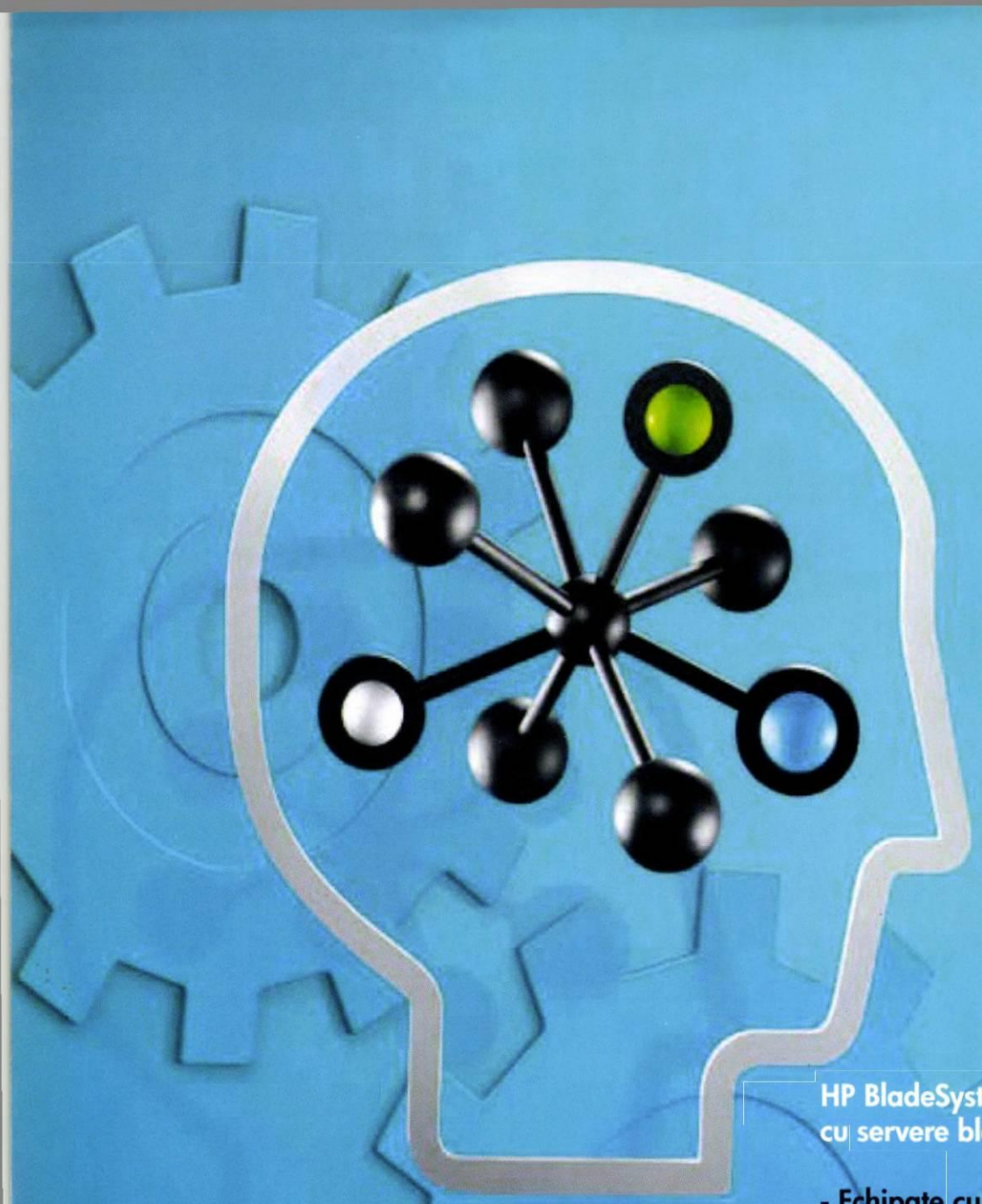
Certifică-te Microsoft!

Librărie:

Str. Halelor nr. 3 * Galeria NOI - La Calu' Bălan * Tel: 031-710.22.59; 0721-927.499

Byblos SRL, Tel: 021-330.92.81, Fax: 021-330.92.85

www.byblos.ro, e-mail: dpastrama@byblos.ro, bvoinea@byblos.ro



intel Xeon inside

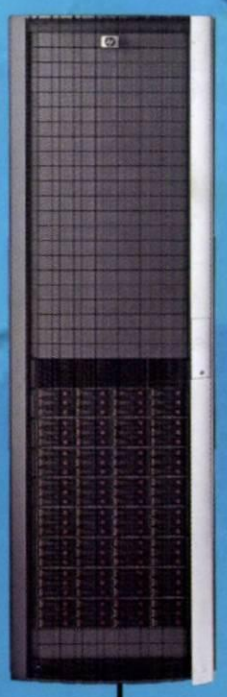
Powerful.
Intelligent.

HP StorageWorks EVA 4400

- Simplu de întreținut
- Platformă flexibilă
- Posibilități de virtualizare

HP BladeSystem c7000 enclosure
cu servere blade HP ProLiant BL460c G6

- Echipate cu procesoare Intel® Xeon® seria 5500
- Ocupă cu pînă la 37.5%* mai puțin spațiu
- Cablare redusă cu pînă la 94%**
- Simplu de întreținut, ușor de controlat



UN NOU MOD DE A PRIVI INFRASTRUCTURA

HP Trilogy:
Unul pentru toți și toți pentru unul.

Unele lucruri lucrează mai bine împreună: pistoanele într-un motor, roțile unei mașini, rotițele într-un ceas. Numai împreună pot obține eficiență, valoare și fiabilitate. O astfel de gîndire a inspirat și HP Trilogy: servere, spații de stocare și servicii care lucrează cel mai bine împreună și te ajută să conduci afacerea așa cum îți dorești.

Tehnologie pentru afaceri profitabile.

HP Total Care

Servicii HP Care Pack

- Uptime îmbunătățit
- Răspuns rapid

SYSTEM PLUS
Plus in quality

Piața Concordiei, nr 2, București, România
Tel: 021.335.62.82 | www.system-plus.ro | sales@system-plus.ro

2009
Preferred Partner
GOLD

hp

©2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. All rights reserved. Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. For more information about the Intel processor feature rating, please refer to www.intel.com/go/rating.

*Sursa:Comparațiile sunt făcute față de serverele 1U rackabile. Enclosure-ul BladeSystem c7000 conține 16 servere blade într-un spațiu de 10U al rackului – încă 6U ar fi necesar în cazul serverelor clasice rackabile de dimensiune 1U

**Sursa: Comparațiile sunt făcute față de serverele 1U rackabile. Se presupune că există conectare redundantă către rețea și dispozitivele de stocare, interfața de administrare a rețelei și prize de alimentare în cazul lui BladeSystem c7000 față de 16 servere rackabile de înălțime 1U.